







MANUEL
D'ÉCONOMIQUE

DU MÊME AUTEUR

L'utilité sociale de la propriété individuelle, *étude d'économie politique*. 1 fort vol. in-8. Paris, Société nouvelle de librairie et d'édition (Cornély), 1901 . . . . 7 fr. 50

La responsabilité pénale. 1 vol. in-16 de la *Bibliothèque de philosophie contemporaine*. Paris, Félix Alcan, 1902 . . . 2 fr. 50

L'intérêt du capital. 1 vol. in-8 de la *Bibliothèque internationale d'économie politique*. Paris, Giard et Brière, 1904. Relié, 8 fr. Broché. 7 fr. » »

Principes de morale rationnelle. 1 vol. in-8 de la *Bibliothèque de philosophie contemporaine*. Paris, Félix Alcan, 1906 . . 5 fr. » »

SAINT-AMAND, CHER. — IMPRIMERIE BUSSIÈRE

MANUEL D'ÉCONOMIQUE

A l'usage des Facultés de Droit

PAR

Adolphe LANDRY

MAÎTRE DE CONFÉRENCES D'HISTOIRE DES DOCTRINES ÉCONOMIQUES
A L'ÉCOLE PRATIQUE DES HAUTES ÉTUDES



PARIS (v^e^)

V. GIARD & E. BRIÈRE

LIBRAIRES-ÉDITEURS

16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER

1908

AVANT-PROPOS

Le présent ouvrage est un ouvrage élémentaire. Il s'adresse aux étudiants de nos Facultés, et à tous ceux qui, curieux des questions économiques, désirent en entreprendre l'étude.

L'auteur a donné une place considérable aux *faits*. Il s'est préoccupé de renseigner ses lecteurs, notamment, sur l'état économique de notre temps et sur les évolutions diverses qui le modifient. Avant de chercher à expliquer la réalité et de travailler à la transformer, n'est-il pas nécessaire de la connaître aussi exactement que possible ?

En même temps, l'auteur a consacré beaucoup de soin à l'exposition et à la discussion des *théories*. Dans des matières comme celles de l'économique, où la vérité n'est pas facile à découvrir ni à démontrer, il est nécessaire que les conceptions opposées soient confrontées sans cesse. On connaîtra, par la lecture de ce livre, celles des conceptions économiques qui ont été classiques, celles aussi que l'on trouve fréquemment dans la production scientifique contemporaine. Il arrivera même à l'auteur d'en indiquer dont l'importance historique est petite ; il le fera quand la critique de ces conceptions lui paraîtra propre à élucider un point obscur ou à établir une conclusion intéressante.

Tout en s'efforçant d'être toujours clair et accessible à tous, le présent ouvrage ne cherchera pas à donner l'impression que les problèmes économiques sont des problèmes faciles, pour lesquels il y aurait dès aujourd'hui des solutions certaines et définitives. Il leur persuadera au contraire que les résultats

auxquels on est parvenu ne sont, à l'ordinaire, que des résultats contestables et provisoires, et qu'un labeur sévère est requis pour les contrôler et les dépasser.

Pour ceux qui, après s'être assimilé les rudiments exposés dans ce livre, auraient le désir d'approfondir davantage les questions économiques, l'auteur a mis partout des indications bibliographiques très précises. Il a voulu par là, quand il se voit obligé d'abandonner ses lecteurs, leur fournir du moins une orientation pour aller plus loin.

Tel qu'il est, puisse cet ouvrage contribuer, pour sa modeste part, au progrès des études économiques, qui sont encore loin d'avoir pris, en France du moins, un développement proportionné à leur importance.

AD. L.

MANUEL D'ÉCONOMIQUE

INTRODUCTION

L'ÉCONOMIQUE (1)

I. — Objet de l'économique (2)

1. — Voulant traiter de l'économique, il nous faut tout d'abord indiquer ce que nous entendons par ce mot, afin de délimiter le domaine que nous aurons à explorer.

Les définitions, en un sens, sont toujours arbitraires. Il est toujours loisible à un auteur de décider que tel mot qu'il emploie désignera, dans ses écrits, tel ou tel objet. Toutefois, quand on prend un mot ou une expression qui a cours, il convient, pour éviter des confusions regrettables, de donner à ce mot ou à cette expression un sens conforme à l'usage qui en est fait : on en *précisera* la signification, sans la *changer*. D'autre part, on doit s'efforcer de former ses concepts en telle sorte que l'analyse de ces concepts nous conduise à étudier des faits, à découvrir des lois importantes.

Quel sera donc l'objet de l'économique ?

La réponse la plus commune, chez les auteurs français, est celle qui

(1) Pour la plupart des questions abordées dans cette Introduction, consulter Wagner, *Lehr- und Handbuch der politischen Oekonomie*, I, *Grundlegung*, §§ 54-107 (trad. fr., *Les fondements de l'économie politique*, Paris, Giard et Brière, t. I, 1904), et Cossa, *Introduzione allo studio dell' economia politica*, 1re partie (trad. fr., *Histoire des doctrines économiques*, Paris, Giard et Brière, 1899). Ces deux ouvrages fournissent sur tous les points qu'ils touchent des indications bibliographiques très complètes.

(2) Voir Wagner, *Grundlegung*, § 29, Cossa, *Introduzione*, 1re partie, chap. 5, § 2, Schönberg, *Die Volkswirtschaft*, §§ 1-9 (dans le *Handbuch der politischen Oekonomie* publié par le même, 4e éd., 1re partie, Tübingen, 1896).

assigne comme objet à l'économique — ou à l'économie politique, comme ils l'appellent d'ordinaire — l'étude des *richesses* en tant que telles, au point de vue de leur production, de leur circulation, de leur distribution et de leur consommation.

Cette réponse cependant n'est point satisfaisante. En premier lieu, le mot « richesses » est un mot vague, qui demande lui-même à être défini, et sur la définition duquel on a beaucoup discuté. De plus, quand on parle de richesses, on songe généralement à des biens que l'on considère dans leur *objectivité ;* et ainsi, à adopter la définition que nous examinons ici, on s'expose à oublier que les richesses n'existent et ne sont telles que par rapport à l'homme, dont elles doivent satisfaire les besoins : on s'expose à transformer l'économique en une *chrématistique* (1).

Nous éviterons le deuxième inconvénient en disant que l'économique s'occupe de l'*économie.* L'économie c'est, étymologiquement, l'administration du patrimoine (2). Le mot « économie » implique donc l'idée de l'activité de l'homme ; employant ce mot, on est obligé de rapporter à l'homme et à son activité tout ce que l'on considérera. Mais il reste à déterminer exactement ce qu'on doit entendre par l'économie. Et ici les divergences et les difficultés reparaissent.

Comment distinguer l'activité économique de l'homme des autres formes d'activité qu'il déploie ? Dira-t-on que l'activité économique se rapporte aux biens matériels ? Ce serait exclure de l'économique la considération des *services,* lui interdire de s'occuper, par exemple, de ce contrat par lequel l'ouvrier s'engage à travailler pour un employeur.

Il ne convient pas non plus de définir l'activité économique comme visant à la satisfaction des seuls besoins *inférieurs.* L'homme d'étude, l'artiste font des dépenses pour se procurer les jouissances élevées qu'ils recherchent.

Nous devons écarter encore cette conception d'après laquelle l'activité économique se déploierait *au dehors*, l'homme ayant affaire, en tant qu'être économique, soit à la nature, soit à ses semblables. Toutes nos formes d'activité nous mettent en rapport avec l'extérieur ; et toutes aussi — toutes celles, du moins, où notre moi conscient participe — sont intérieures par un côté.

D'après une définition qui mérite plus que les précédentes de retenir l'attention, l'activité économique serait caractérisée par le fait qu'elle procède de causes psychologiques *mesurables*, et que la mesure, conséquemment, s'y introduit en diverses manières. Pour Hermann, l'économie était « la surveillance quantitative de la production et de la consommation des

(1) Du grec χρήματα, biens, richesses.

(2) Du grec οἰκονομία, dans lequel il y a οἶκος, maison, ménage, patrimoine, et νέμειν, administrer.

richesses » (1). Pour Marshall, l'économique offre cette particularité, parmi les branches diverses de la sociologie, de s'occuper de désirs, d'aspirations et d'affections dont l'influence sur la conduite de l'homme se prête à la mesure (2).

Cette considération, toutefois, de la mensurabilité des phénomènes ne nous fournit pas la démarcation cherchée. Il n'est pas de fin, parmi celles que l'homme peut poursuivre, qui ne soit mise par lui en comparaison avec les fins rivales. Notre vie consciente se passe à exercer des choix, à attribuer des *valeurs* aux objets qui nous apparaissent comme désirables. Entre deux biens qui sont à vendre, et qui coûtent le même prix, nous prendrons l'un de préférence à l'autre. Mais nous nous déciderons aussi bien entre la recherche scientifique, ou la culture de l'art, et l'argent, quand la nécessité d'une telle décision, comme il arrive, s'imposera à nous. On arrivera, avec la définition de Marshall, à faire entrer dans le domaine de l'économique toutes les manifestations de l'activité intelligente de l'homme. Car il serait de peu d'intérêt de remarquer que l'exactitude avec laquelle les désirs et les besoins se laissent mesurer est tantôt plus grande, tantôt moindre.

Il semble qu'il y ait lieu de chercher la notion spécifique de l'économique, non pas dans la mensurabilité, mais dans l'*échangeabilité*. Celle-ci est une notion plus étroite. L'échangeabilité implique la mensurabilité : on n'échange un objet que parce qu'on l'estime moins que l'objet contre lequel on le cède. Mais tout ce qui est mesurable ne peut pas être échangé : les dons de l'intelligence, les qualités morales ont une valeur aux yeux de l'individu qui les possède, comme aux yeux des personnes qui sont en rapport avec lui ; mais ces qualités ne sauraient aucunement devenir des objets d'échange.

La distinction des biens échangeables et des biens non échangeables a une netteté suffisante : point n'est besoin de le démontrer. Et elle a en même temps une importance très grande. Car si pour chaque individu les biens que cet individu possède ou qu'il désire, de quelque sorte qu'ils soient d'ailleurs, forment un *système*, il y a un système beaucoup plus vaste, non plus individuel, mais *social*, que forment ensemble tous les biens échangeables.

Nous avons donc trouvé le principe de démarcation que nous cherchions. Nous fondant sur ce principe, nous adopterons les définitions suivantes.

L'*activité économique* de l'homme est cette partie de son activité qui tend à l'acquisition de biens échangeables, ou qui, de quelque autre manière, se rapporte à de tels biens.

(1) Cité par Wagner.

(2) *Principles of economics*, I, Londres, Macmillan, 4e éd., 1898, liv. I, 5, § 3 (trad. fr., Paris, Giard et Brière, t. I, 1907).

L'*économie* d'un individu, d'une société, c'est l'ensemble des actes qui constituent l'activité économique de cet individu, des membres de cette société, ce sont les conditions dans lesquelles cette activité s'exerce, ce sont enfin les résultats auxquels elle aboutit, en tant que ces résultats représentent une réalisation plus ou moins heureuse de l'idéal qui l'a inspirée, ou qu'ils sont de nature à influer sur l'activité économique ultérieure de l'individu ou des individus en question.

Un *fait* ou un *phénomène économique*, c'est un fait ou un phénomène qui appartient à une économie. Toutefois, l'usage veut que l'on appelle faits ou phénomènes économiques, de préférence, ces faits ou phénomènes qui intéressent des collectivités : ainsi un accroissement de la production dans telle ou telle industrie, l'élévation ou l'abaissement de la rente des terres dans un pays.

L'*économique*, enfin, est cette branche du savoir humain qui étudie les faits ou phénomènes économiques. Elle *étudie cette activité que les hommes déploient pour acquérir des biens échangeables ; elle l'étudie en elle-même, dans ses conditions et dans ses résultats, en la considérant principalement sous son aspect social.*

Nous aurons, au reste, à préciser cette définition quand nous parlerons des rapports de l'économique avec la technologie, la psychologie, etc. (1).

II. — Des noms divers donnés a l'économique (2).

2. — Nous avons appelé *économique* ce que l'on appelle ordinairement en France *économie politique*. L'expression « économie politique » a été introduite par Antoine de Montchretien, auteur d'un *Traité de l'économie politique* paru en 1615. L'emploi s'en est généralisé en France au XVIIIe siècle, dans le même temps où les questions économiques devenaient l'objet d'études approfondies. Et les pays étrangers l'ont adoptée à la même époque.

L'expression « économie politique », toutefois, est mal faite. Tout d'abord la terminaison du mot « économie » risque de créer une confusion entre l'*étude* des faits économiques et le système que ces *faits* constituent. Mais c'est surtout l'adjonction du mot « politique » au mot « économie » qui prête à la critique. L'économie politique c'est, étymologiquement, l'administration du patrimoine de la cité. L'expression semblerait faite, par conséquent, pour désigner ce qu'on nomme communément « science financière ». Et si l'on veut entendre qu'il s'agit ici, non pas des intérêts

(1) Voir un peu plus loin, §§ 8 et suiv.

(2) Voir Wagner, *Grundlegung*, § 101 (trad. fr., t. I), Cossa, *Introduzione*, 1re partie, chap. 5, § 1.

de l'*État,* mais de ceux de la *collectivité,* il restera que l'étymologie nous force à penser ici à la collectivité *nationale,* non pas à la société humaine tout entière, que l' « économie politique », par suite, devrait avoir un objet plus restreint que celui qu'on lui assigne (1) ; il restera encore, que l'expression « économie politique » est faite pour désigner un *art* et point autre chose.

Écartant l'expression « économie politique », nous écarterons du même coup le mot allemand *Staatswirtschaftslehre,* qui ne peut s'appliquer correctement qu'à la science financière, et les mots *Nationalökonomie, Volkswirtschaftslehre,* lesquels ont le défaut ou de faire croire à l'existence d'économies nationales entièrement isolées, ou d'impliquer l'adhésion au nationalisme économique.

On a proposé encore les expressions d'économie civile, d'économie publique, d'économie sociale. Les deux premières présentent les mêmes inconvénients que l'expression « économie politique », et elles ont en outre le défaut de ne pas être assez nettes. La troisième est employée d'une manière trop courante dans un sens particulier dont nous aurons à parler bientôt (2).

Le mot « chrématistique » fait penser exclusivement aux richesses, et de même les mots « ploutologie » et « ploutonomie » (3). Le mot « ergonomie » (4) donne une importance excessive au travail dans l'économie. Le mot « catallactique » (5) semble vouloir tout ramener à l'échange; et si l'échangeabilité nous a paru devoir constituer la caractéristique des biens économiques, ce n'est pas à dire que toute l'activité économique des hommes tende à des échanges. Ajoutons que tous ces mots ont le tort de n'avoir guère été employés que par ceux qui les ont forgés.

Au mot « économique », ce qu'on peut reprocher, c'est qu'il s'est rapporté, chez les Grecs, à l'administration du patrimoine, de la fortune *privée,* et qu'il désignait un *art* (6). Mais rien ne s'oppose d'une manière ab-

(1) C'est ce que méconnaît J.-B. Say. Il écrit, en effet, dans son *Cours complet d'économie politique pratique,* 9e partie (*Tableau général, Organes essentiels*) : « les principes, les observations qui concernent [la famille] composent l'économie *privée ;* l'économie *publique* embrasse les observations et les principes qui ont rapport aux intérêts d'une nation considérée en particulier et comme pouvant être opposés aux intérêts d'une autre nation ; enfin l'économie *politique* regarde les intérêts de quelque nation que ce soit ou de la société en général ». Mais dans ce passage, J.-B. Say fausse manifestement le sens des mots « publique » et « politique ».

(2) Au § 7.

(3) De πλοῦτος, richesse.

(4) De ἔργον, travail.

(5) De καταλλάττειν, échanger.

(6) Voir le charmant dialogue de Xénophon qui s'intitule précisément *L'économique.*

solue à ce que le sens d'un mot soit élargi. D'autre part, le mot « économique » se recommande par sa brièveté, et aussi par sa similitude avec les mots mathématique, mécanique, physique, éthique, etc.

L'emploi de ce mot tend à se répandre en France (1), en Allemagne aussi (2). Il est devenu déjà d'un usage très courant dans les pays de langue anglaise (3).

III. — L'histoire, la science et l'art économiques

3. Ce qu'ils sont. — L'économie est à la fois *histoire*, *science* et *art*.

1° Nous appellerons *histoire* économique l'économique en tant qu'elle étudie et qu'elle nous fait connaître les *faits* qui sont de son domaine. Les économistes de l'école « historique » se sont occupés de préférence de périodes quelque peu reculées. On peut remarquer à ce sujet que si l'on assigne pour but à la recherche historique de réunir des matériaux pour la science, l'économiste historien devrait s'occuper surtout de l'époque la plus récente. Car ce n'est que depuis peu de temps que les faits économiques se sont solidarisés, si l'on peut ainsi parler, en un *système* compact, et nécessairement très complexe, permettant ainsi, au lieu de quelques généralisations qui seules étaient possibles auparavant, l'édification d'une véritable science économique. Supposons même que l'histoire ait en elle-même sa propre fin : la variété, la richesse plus grande des phénomènes économiques dans la période contemporaine ne rend-elle pas cette période particulièrement intéressante? Quoi qu'il en soit, au reste, sur ces points, ce que nous tenons à noter, c'est que l'étude de la période contemporaine n'est pas moins historique que celle des périodes lointaines. Le présent appartient à l'histoire : car le présent, quand on le saisit, est du passé déjà.

Ajoutons maintenant que l'histoire ne doit pas se borner, comme certains ont incliné à le croire (4), à considérer les faits dans leur aspect *qualitatif*, mais qu'elle doit aussi bien les considérer dans leur aspect

(1) Voir le *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*, art. *Économie politique*, 2 (dans le *Bulletin de la Société française de philosophie*, 1905, n° 6).

(2) Les Allemands ont un mot national qui correspond assez bien au mot « économique », et qu'ils emploient souvent : c'est le mot *Wirtschaftslehre*. Mais on doit souhaiter que le vocabulaire s'internationalise le plus possible.

(3) Nous verrons dans le paragraphe qui suit que le mot « économique » a, à côté du sens large que nous venons d'indiquer, un sens plus étroit, qu'il sert à désigner la *science* économique, par opposition à l'*histoire* économique et à l'*art* économique.

(4) Voir Wagner, *Grundlegung*, § 85 (trad. fr., t. I). Sur l'école historique en général, consulter le même ouvrage, §§ 15-16, et aussi §§ 83-85 ; consulter également Schmoller, *Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre*, §§ 47-50 (trad. fr., *Principes d'économie politique*, Paris, Giard et Brière, t. I, 1905).

quantitatif; elle ne doit pas seulement *décrire*, mais encore *dénombrer*. Il ne suffit pas, par exemple, d'indiquer les diverses organisations de la production qui peuvent se rencontrer dans une société donnée, et d'analyser leur fonctionnement : il faut dire l'importance numérique des différents types. Nous voyons coexister aujourd'hui la manufacture, la fabrique, l'atelier à domicile : n'est-il pas nécessaire que nous sachions quelle part chaque sorte d'organisation représente dans la production générale, quels sont les types qui se généralisent et quels sont ceux qui sont en régression ? Et dans certains ordres de faits, la mesure quantitative est presque tout : c'est pour ainsi dire ne rien nous apprendre que de nous parler d'une hausse des salaires qui aurait eu lieu dans une certaine période ; nous voulons connaître la courbe exacte des variations que ces salaires ont subies.

2° Si l'*histoire* s'attache aux *faits*, la *science* recherche les *lois*. Celle-là considère le *particulier*, celle-ci poursuit la vérité *générale*. C'est ainsi du moins que Socrate, Platon et Aristote ont défini la science : et il faut, si l'on veut que les mots aient un sens précis, s'en tenir à leur définition.

La science économique est appelée quelquefois du nom d'économique, ce mot étant pris ici dans un sens étroit. On parle aussi de *théorie* économique, d'économie politique théorique ; cela spécialement quand il s'agit de ces investigations scientifiques où la déduction joue un grand rôle.

Parmi les lois que la science économique a pour mission de rechercher, il convient de distinguer des lois *statiques* et des lois *dynamiques*. Les premières énoncent des rapports de causalité entre tels phénomènes donnés dans un moment déterminé du temps et tels autres phénomènes. Les lois dynamiques énoncent des rapports de causalité entre les variations de certains phénomènes dans le temps et celles de certains autres phénomènes qui sont sous la dépendance de ceux-là.

On évitera de confondre avec les lois dynamiques, que nous venons de définir, ce qu'on appelle parfois du nom de lois d'*évolution* ou de lois de *développement*. On parle, par exemple, d'une « loi de diversification » qui voudrait que la division du travail devînt toujours plus grande ; on parle encore de la loi de la baisse de l'intérêt. Mais il n'y a pas ici de lois véritables. Observer que la division du travail va croissant, qne l'intérêt baisse, c'est connaître des vérités historiques, non scientifiques.

3° L'*art* économique, comme tous les arts, a un objet non plus *théorique*, mais *pratique*. L'art utilise les connaissances historiques ou scientifiques pour la réalisation des fins que nous pouvons nous proposer. Il les met au service soit de tels ou tels intérêts particuliers, soit de tels ou tels intérêts collectifs. Supposons que l'on se préoccupe de faire disparaître le paupérisme. L'histoire économique nous apprendra quelle est l'étendue,

quelles sont les manifestations diverses du mal. La science économique nous fera savoir quels effets on doit attendre de tel ou tel remède. Grâce à elles, nous serons en mesure de dresser un programme d'action efficace : et c'est à l'art économique que cette tâche revient.

4. Ce qui fait l'intérêt de chacun d'eux. — C'est dans leur relation à l'art économique qu'est la justification principale des recherches économiques historiques et scientifiques : car c'est dans la pratique que l'activité intellectuelle de l'homme a sa terminaison normale. L'histoire pose les problèmes que la pratique doit résoudre. La science nous enseigne comment nous pourrons résoudre ces problèmes conformément à nos désirs. La science, au reste, est fondée sur l'histoire : c'est l'histoire qui amasse les matériaux dont l'élaboration permettra d'édifier la connaissance scientifique. On peut même dire que jusqu'à un certain point l'histoire est en mesure de suppléer la science, de nous renseigner sur les effets que nous devons attendre des mesures pratiques que nous concevons. On peut, à l'aide du présent, prévoir l'avenir prochain, en prolongeant dans le futur la courbe de l'évolution des faits. Et de ce qui s'est produit dans le passé on peut conclure à ce qui se produira dans l'avenir, si les mêmes situations se présentent. Mais ces prévisions sont nécessairement très approximatives et très incertaines aussi : car il n'est pas à croire que des situations parfaitement identiques se retrouvent jamais à deux moments différents du temps, ni qu'une courbe d'évolution soit jamais d'une régularité parfaite.

L'histoire et la science économiques ont pour raison d'être principale de servir à l'art économique; leur étude, toutefois, peut se justifier encore par les satisfactions qu'elles procurent à notre curiosité. L'activité économique tient une place trop grande dans la vie humaine pour que nous ne prenions pas un intérêt très vif à tout ce qui s'y rapporte. D'une manière plus particulière, l'histoire économique satisfait notre curiosité en tant que celle-ci est attirée par la diversité des faits : nous avons plaisir à savoir comment est constitué cet énorme organisme que la société humaine forme, au point de vue économique, et à la vie duquel nous contribuons pour notre petite part; nous avons plaisir à connaître les occupations, les conditions différentes des hommes de notre temps, et de ceux qui nous ont précédés. La science, de son côté, en unifiant les faits, contente notre esprit, épris aussi d'uniformité et de simplification ; en expliquant ce que l'histoire se borne à constater, elle satisfait notre besoin de comprendre.

5. Leurs rapports. Science et histoire. — Nous nous sommes appliqués, dans ce qui précède, à distinguer aussi nettement que possible l'histoire, la science et l'art économiques. Il nous faut voir maintenant jusqu'à quel point il est possible, dans la réalité, de séparer les catégories que nous avons établies, s'il n'y a pas entre l'histoire et la science économiques, d'une

part, entre la science et l'art, de l'autre, des communications, et de quelle nature elles seraient.

Étudier les communications qui pourraient exister entre l'histoire et la science économiques, c'est discuter les conceptions de l'école « historique ».

Parmi les auteurs qui se sont rangés dans cette école, il s'en est trouvé pour regarder comme inutiles toutes les recherches autres que les recherches historiques. Les chefs de l'école, toutefois, ne sont point tombés dans ces excès, ils n'ont pas manqué de reconnaître qu'il y avait des lois économiques, et par suite, une science économique. Ce qu'ils ont soutenu, c'est qu'il n'y a pas de lois économiques *universelles* ou *absolues* — c'est-à-dire n'ayant de rapport qu'avec l'homme dans ce qu'il aurait d'éternel, et avec certaines conditions extérieures également éternelles. — Il n'y aurait, d'après eux, que des lois économiques *historiques*, *relatives* à telle ou telle phase de l'évolution économique, à tel ou tel mode d'organisation économique. Les lois économiques ne s'appliqueraient jamais qu'à une portion limitée du temps et de l'espace.

Les vues des économistes de l'école historique sont fondées en partie. S'il y a des lois économiques « universelles », c'est-à-dire valables pour toutes les sociétés, les lois qui atteignent à ce degré de généralité sont peu nombreuses. Et la science économique, si on veut lui donner tout son développement, devra prendre en considération la diversité des conditions naturelles, techniques, juridiques dans lesquelles l'activité économique des hommes se déploie. Il y aura ainsi, par exemple, des lois de la rente foncière : ces lois impliquent le fait historique de l'appropriation de la terre.

Les lois économiques supposent donc pour la plupart des faits que l'histoire fournit, et qui sont localisés dans le temps et dans l'espace. On peut même aller plus loin, et dire que les lois « universelles », comme on les appelle, sont dans le même cas. Le fait qu'il y a des hommes qui sont des êtres raisonnables, qui vivent en société et qui satisfont certains tout au moins de leurs besoins en acquérant des biens échangeables, ce fait primordial, qui rend possible la constitution d'une science économique, n'est-il pas un fait historique ?

La science économique, en somme, se comporte comme toutes les autres sciences du réel. La chimie prend acte de l'existence de ce qu'on nomme la matière, et note certaines propriétés tout à fait générales de celle-ci ; puis elle s'occupe des différents corps et de ces lois spéciales qui se vérifient pour chacun d'eux. La physiologie énonce des vérités qui s'appliquent à tous les êtres vivants, d'autres qui se rapportent à telle ou telle espèce. Toujours la science expérimentale implique la connaissance historique : *car les lois ne sont pas autre chose que des généralisations des faits.*

La connaissance scientifique implique la connaissance historique. Bien mieux, on s'aperçoit, en approfondissant la question, qu'il n'y a pas entre ces deux connaissances une démarcation absolument nette. Les lois n'affirment que des successions *normales ;* on ne peut jamais être certain que ces relations sont *constantes*, et cela — sans aller chercher d'autre raison — à cause de l'imperfection nécessaire de notre analyse des faits. D'autre part, quand l'historien décrit un *type* de phénomènes, ne reconnaît-il pas des coexistences, et des successions régulières ? La description, la détermination des types, qui est une tâche de l'historien, est donc quelque chose de voisin de la généralisation scientifique. Même quand l'historien décrit un phénomène *singulier*, que fait-il que décomposer ce phénomène en des éléments plus simples qui sont, eux, conformes à des types ?

On doit être reconnaissant aux économistes de l'école historique d'avoir appelé l'attention sur la diversité des phénomènes économiques, qui est beaucoup plus grande que les « classiques » n'avaient donné à croire ; on doit leur être reconnaissant de nous avoir aidés à comprendre la vraie nature des rapports qui unissent ensemble la science et l'histoire. Mais il y a, dans leurs assertions, des négations et des exagérations fâcheuses. Malgré ce qu'ils ont avancé, il existe des lois économiques qui sont vraies de toutes les sociétés ; il est possible de constituer une économique « pure », comme disent certains auteurs, qui fasse abstraction de ces conditions changeantes au milieu desquelles s'exerce l'activité économique des hommes. L'école historique, d'autre part, est tombée dans l'excès inverse de celui qu'elle reproche à l'école classique ; tandis que celle-ci uniformisait trop les phénomènes économiques, elle les a trop diversifiés. Ou plutôt l'école classique, si nous prenons ses fondateurs et les plus éminents de ses représentants, n'a point nié l'extrême variété que les phénomènes économiques offrent dans l'histoire, elle ne l'a pas méconnue ; mais elle a pensé que l'évolution économique, telle qu'elle se déroule depuis quelques siècles, et qu'elle continue à se dérouler sous nos yeux, tendait à établir partout un certain ordre économique, et délibérément elle a étudié cet ordre, en accentuant même ses traits caractéristiques, en le faisant plus parfait qu'il n'est dans la réalité. En quoi elle a eu raison, parce que cet ordre offre à l'investigation scientifique une matière plus riche que toute autre, et aussi parce que la science, comme on l'a vu, est destinée avant tout à fonder l'art qui s'y rattache, lequel art ne saurait s'appliquer qu'au présent. L' « historisme », lui, n'a pas vu la direction convergente des évolutions économiques, ou du moins il n'a pas voulu en tenir compte. Et il n'a pas tenu compte assez de l'intérêt beaucoup plus grand que présentent les faits contemporains au point de vue pratique. C'est une double faute qu'il a commise là.

6. Science et art. — Passons aux rapports de la science avec l'art

économique. La remarque qu'il y a lieu de faire ici, c'est que ces rapports sont, d'une certaine manière, plus étroits que ceux qui existent entre les autres sciences et les arts qui s'y rattachent. Il n'appartient pas à la physiologie, par exemple, de définir la santé. Si on veut entendre par ce dernier mot, non pas l'état *normal* de l'organisme, mais cet état dans lequel nous serions en mesure de faire des diverses facultés de notre être l'emploi le plus heureux possible, ce sera aux goûts et aux ambitions de chacun de nous de décider ce que nous devons entendre par la santé. Et pour prendre un deuxième terme de comparaison dans cette sociologie dont l'économique est une branche, ce n'est pas l'étude théorique des pratiques, des coutumes et des institutions se rattachant à l'union des sexes et à la procréation qui nous conduira à la détermination de l'optimum « gamique » (1) : il faudra introduire ici des conceptions qui sont extérieures à cette étude.

Mais considérons la science économique. L'art qui se fondera sur elle cherchera à porter à son maximum, soit pour l'individu, soit encore pour l'ensemble de la société humaine, ce bien-être que procure la possession des biens échangeables ; il devra, en d'autres termes, réaliser l'*intérêt économique*. Or la notion de l'intérêt économique est au cœur même de la science économique. C'est le souci que les hommes ont de leur bonheur et du bonheur des leurs qui est le principal moteur de leur activité économique. Et sans doute l'intérêt économique de la société ne se détermine pas par une sorte de sommation des intérêts économiques des individus. Mais c'est néanmoins une notion du même ordre, que l'on tirera, d'une certaine façon, de la considération de ces intérêts individuels.

7. De quelques distinctions usuelles. — Maintenant que nous nous sommes expliqués sur la distinction de l'histoire, de la science et de l'art économiques, il nous est possible de bien comprendre la signification, ou plutôt les significations multiples de certaines autres distinctions que l'on trouve dans la littérature économique.

On oppose souvent l'économique *pure* et l'économique *appliquée*. Cette opposition correspond parfois à l'opposition de la *science* et de l'*art*. Mais parfois aussi elle correspond à des divisions que l'on peut établir dans la science économique elle-même. On peut entendre alors par économique pure — et par économique appliquée — deux choses différentes.

1° L'économique pure est cette partie de la science économique qui comprend les vérités les plus générales, qui *fait abstraction de la diversité des conditions juridiques et autres* au milieu desquelles l'activité économique des hommes se déploie — l'économique appliquée prenant au contraire en

(1) Du grec γάμος, mariage, union sexuelle. Le mot « gamique » est employé par Effertz. Il nous paraît heureusement choisi.

considération ces conditions —. Andler prend l'expression dans ce sens quand il dit que « le système d'Effertz est l'effort le plus vigoureux qui ait été tenté pour constituer une économie politique pure » (1).

2° L'économique pure est la science économique telle qu'elle peut se constituer, si l'on fait par hypothèse le monde économique conforme à un certain idéal, si l'on universalise certains phénomènes qui ne sont que communs, si l'on porte à la perfection certains traits caractéristiques de l'économie. L'économique pure, par exemple, supposera que les hommes sont *parfaitement instruits de leurs intérêts*, et qu'ils sont *guidés uniquement par ces intérêts ;* elle supposera encore que le régime du marché est un régime de *concurrence parfaite*. L'économique appliquée, elle, prendra les hommes comme ils sont, et tiendra compte des restrictions que la concurrence rencontre (2).

Quand on oppose l'économie *politique* et l'économie *sociale*, on entend opposer quelquefois l'économique, en tant qu'elle s'occupe de la vie économique des *nations*, et cette même économique, en tant qu'elle s'intéresse à la *société humaine* dans son ensemble.

D'autres fois, l'économie politique représente la *science* économique et l'économie sociale l'*art*, mais un art qui serait dominé par la préoccupation de *combattre les injustices sociales et la misère*.

Dans l'usage courant, l'économie sociale est cette partie de l'économique qui étudie la distribution des richesses au point de vue de ses résultats, de la condition qu'elle fait aux différentes classes de la société, qui étudie aussi les procédés employés pour améliorer le sort de la classe déshéritée, et en détermine la plus ou moins grande efficacité.

IV. — Des rapports de l'économique avec diverses disciplines

8. Avec la technologie. — L'économique entretient avec diverses disciplines des rapports étroits, qu'il importe de préciser.

Il faut tout d'abord distinguer l'économique de la *technologie*.

(1) Préface aux *Antagonismes économiques* d'Effertz, I (*Les antagonismes économiques*, Paris, Giard et Brière, 1906, p. IV).

(2) Walras appelle économie politique pure « la théorie de la détermination des prix sous un régime hypothétique de libre concurrence absolue ». La distinction qu'il fait de l'économie politique pure et de l'économie politique appliquée, toutefois, n'est pas celle que nous venons d'indiquer. L'économie politique pure, pour lui, s'occupe des *prix*, pour rechercher uniquement *comment* ils se déterminent dans l'hypothèse de la libre concurrence. L'économie politique appliquée, elle, s'occupe de l'organisation de la *production ;* et elle doit être dominée par la considération de l'*utilité*. L'économie *sociale*, enfin, aurait à traiter de la *distribution ;* et elle doit être dominée par l'idée de la *justice* (voir les *Éléments d'économie politique pure*, Lausanne et Paris, 4e éd., 1900, pp. V-VI, 34-39, et les *Études d'économie*

La technologie, au sens courant du mot, étudie les procédés industriels et cherche à les améliorer. Mais il est permis d'étendre la signification de ce vocable et de l'appliquer à toutes les connaissances dont l'homme a besoin pour « produire » les biens.

La technologie étant ainsi définie, il est aisé de voir qu'elle s'occupe de faits qui intéressent en même temps l'économique. La technologie et l'économique s'occuperont l'une et l'autre, par exemple, de l'exploitation des forêts.

C'est une différence de point de vue qui sépare la technologie de l'économique. Celle-là considère, dans la production, la *quantité* et la *qualité* ; c'est sous le rapport de la quantité et de la qualité des produits qu'elle compare les diverses méthodes de production. L'économique, elle, est dominée par la notion de *valeur*. S'agit-il de l'exploitation forestière? La technologie nous apprendra comment il faut espacer les coupes pour que la production du bois soit aussi grande que possible. Mais l'exploitation techniquement la meilleure n'est pas la meilleure économiquement. Économiquement, il ne s'agit pas pour le propriétaire d'avoir le plus de bois possible. Le propriétaire doit se préoccuper du *prix* que son bois se vendra et des *intérêts* que représentera l'attente plus longue de la coupe. Et le prix, cette durée de l'attente ne sont pas non plus indifférents pour la collectivité.

La distinction de la technologie et de l'économique étant telle, il apparaît que certaines des théories que l'on trouve communément exposées et discutées dans les traités d'économique, sous la rubrique de la production, appartiennent en réalité à la technologie. Citons quelques exemples.

Les traités d'économique parlent des *facteurs de la production*. Les économistes notent que la plupart des biens exigent, pour être obtenus, la collaboration du *travail* humain et des *forces naturelles*. Ils observent que pour chaque sorte de production il y a une certaine combinaison de facteurs qui donne le maximum — en quantité — de produit, qu'il y a dans la production en général une « loi des proportions définies », et ils rattachent à cette observation des spéculations sur les « rendements croissants » et les « rendements décroissants ». Tel d'entre eux s'appuie sur la possibilité qui existe de substituer dans une certaine mesure le travail à la terre dans la production, et inversement, pour édifier une théorie de la « transformabilité limitée » des productions.

Les économistes étudient la façon dont il convient d'employer le travail dans la production ; ils exposent, notamment, les avantages de la *division du travail*.

politique appliquée, Lausanne et Paris, 1898, pp. 452-453). Les définitions que Walras propose pour l'économie politique appliquée et pour l'économie sociale paraissent marquer une certaine confusion entre la science et l'art.

Les économistes montrent que la production est accrue par l'adoption de certaines méthodes qui allongent le processus productif ; et ils font voir que cet allongement du processus productif, qui doit permettre l'obtention d'un produit plus abondant, est ce qui nécessite l'intervention du *capital* dans la production.

Toutes ces théories, et d'autres encore, appartiennent à la technologie. Elles constituent, réunies, une sorte de *technologie générale*. Leur introduction, toutefois, dans les traités d'économique est parfaitement justifiable ; car pratiquement, c'est à l'économiste seul qu'il importe de les étudier. Pour installer une exploitation industrielle, pour en perfectionner les procédés techniques, il n'est pas besoin d'avoir spéculé sur les « rendements croissants » ou sur la « productivité technique du capital ». L'étude approfondie de ces questions, au contraire, est indispensable à l'économiste, si celui-ci veut résoudre correctement certains problèmes qui tiennent une place particulièrement importante dans l'économique, s'il veut, par exemple, arriver à une parfaite compréhension des phénomènes de la distribution.

9. Avec la psychologie. — L'économique a des bases technologiques. Elle a, d'autre part, des bases *psychologiques*.

Il est des auteurs pour vouloir exclure de la sociologie — dont l'économique serait une partie — toute explication psychologique. Les faits sociologiques, d'après ces auteurs, devraient être étudiés en eux-mêmes, d'une manière purement *objective* (1).

La tendance qui se manifeste dans cette conception peut trouver jusqu'à un certain point sa justification — pour ce qui a trait à l'économique — dans les caractères défectueux de cette psychologie sur laquelle les économistes, bien souvent, se sont appuyés. La psychologie des économistes est communément trop *simple :* elle ramène toutes les actions humaines à un mobile unique, ou à un tout petit nombre de mobiles ; elle fait l'homme parfaitement raisonnable, ou du moins plus raisonnable qu'il n'est. Et cette psychologie, d'autre part, est trop *individualiste ;* elle ignore que les individus reçoivent du milieu auquel ils appartiennent, en des manières diverses, quantité de suggestions, d'impulsions qui enrichissent ou qui modifient leur activité psychique.

Est-ce à dire qu'il faille accepter la conception qui nous occupe ici ? Nullement. Tout d'abord nous noterons que l'économique, si elle constitue une branche de la sociologie, ne rentre pas cependant tout entière dans la sociologie, qu'il peut y avoir une économie de l'homme isolé (2).

(1) Voir Durkheim dans ses *Règles de la méthode sociologique*, chap, 5, Paris, Alcan, 3e éd., 1904).

(2) On dira peut-être que si l'on définit, comme nous avons fait, l'économique à

Ce n'est pas tout. Pour ces faits eux-mêmes de l'ordre économique que l'on peut regarder comme des faits sociologiques, le parti pris de ne pas rechercher les réalités psychologiques qui y sont impliquées, ou qui se trouvent à leur source, est des plus fâcheux. Un des torts principaux de l'école classique, et de l'économique anglo-américaine en général, c'est de forger des processus économiques irréels ; elle est tombée dans des erreurs regrettables pour ne pas s'être préoccupée assez de concevoir comment se passaient ces choses sur lesquelles elle raisonnait, pour ne pas avoir pris la peine de remonter sans cesse aux *personnes* qui participaient à ces processus. N'est-il pas évident qu'à ne pas vouloir prendre en considération les facteurs psychologiques des phénomènes économiques, on s'interdit d'expliquer d'une manière complète ces phénomènes et de les rendre intelligibles ?

La conception qui veut qu'on traite les faits sociaux d'une façon toute « objective » est critiquable par rapport à toutes les branches de la sociologie. Mais c'est surtout peut-être quand il s'agit de l'économique qu'il devient difficile de la soutenir. Les faits économiques sont la manifestation ou le résultat de l'activité non seulement consciente, mais proprement *raisonnable* de l'homme. Du moins la raison, le calcul, ont-ils une part plus grande dans notre vie économique que partout ailleurs. Il en résulte que nulle part plus que dans la science économique le lien n'est apparent qui unit la sociologie à la psychologie.

Il faut donc être reconnaissant à ces économistes comme Menger, Böhm-Bawerk, qui ont insisté sur l'importance, pour la science économique, de l'investigation psychologique. Ces auteurs, d'ailleurs, ont joint l'exemple au précepte ; voulant approfondir certains grands problèmes de l'économique, le problème du prix, ou celui de l'intérêt du capital, ils se sont appliqués à faire la psychologie des échangistes, des prêteurs et des emprunteurs. Et ils sont arrivés par cette voie à des résultats très considérables. Il faut être reconnaissant, d'autre part, à Tarde d'avoir, dans un ouvrage très inégal, mais souvent suggestif, appelé l'attention sur les avantages que la science économique retirerait d'une étude sérieuse des faits « interpsychologiques », des retentissements d'ordre divers que la vie psychologique des individus a sur leurs semblables (1).

Point n'est besoin, maintenant, d'insister sur le lien de dépendance qui unit l'*art* économique à la psychologie. Si l'art économique se propose de

l'aide de l'idée d'échangeabilité, il n'est pas possible de distinguer, chez l'homme isolé, une activité économique et une activité non économique. Mais même par rapport à un tel homme, il est permis de parler de biens échangeables et de biens non échangeables : pour déterminer ces catégories, il n'y a qu'à replacer notre homme, par la pensée, dans la société.

(1) Voir *La psychologie économique*, Paris, Alcan, 1902.

contribuer au bonheur des hommes, il faut savoir en quoi ce bonheur consiste. En outre, quand on conçoit des méthodes pour accroître le bien-être général, on doit se demander toujours si le caractère, les dispositions, les sentiments des hommes qui devront participer à l'application de ces méthodes, ou que cette application concernera, permettront d'obtenir tous les résultats imaginés. Ce n'est pas sans quelque raison qu'on a reproché aux réformateurs sociaux d'être tombés, bien souvent, dans l'utopie pour ne pas avoir tenu compte assez des faiblesses humaines.

10. Avec le droit. — Arrivons à la question des rapports de l'économique avec le droit.

Qu'il y ait de tels rapports dans l'état présent des choses, c'est ce qui apparaît immédiatement. Une grande partie de notre *Code civil* s'occupe d'institutions essentiellement économiques, comme la propriété et les autres droits réels, les successions, etc. Et tout le droit commercial se rapporte à des opérations économiques (1). Ainsi le juriste a besoin, s'il veut approfondir sa doctrine, d'étudier l'économique, comme d'autre part l'économiste a besoin de connaître le droit.

Mais il ne faut pas nous en tenir à ces constatations un peu superficielles. S'il est vrai qu'aujourd'hui le droit régente l'activité économique des hommes, est-ce là un fait historique contingent, ou bien au contraire faut-il nécessairement qu'il en soit ainsi ?

La conception libérale, comme on l'appelle, a été entendue parfois en ce sens que l'économie pourrait — et devrait aussi — être indépendante du droit. Mais l'idée d'un régime de *liberté absolue* qui serait en même temps un régime d'*ordre* a quelque chose de contradictoire. Les libertés individuelles, nécessairement, se limitent les unes les autres ; et si l'on ne veut pas que cette limitation soit un pur fait, le résultat d'un jeu de forces, il faut qu'on détermine la sphère dans laquelle l'activité de chacun pourra se déployer. Il faudra, par exemple, décider si les individus pourront affecter à la satisfaction exclusive de leurs besoins personnels les forces extérieures, les biens de toutes sortes que la nature nous fournit.

Les « libéraux » font une place au droit dans leur doctrine quand ils se déclarent partisans d'une certaine organisation de la propriété. Il est vrai que ce droit dont ils se déclarent partisans est, selon eux, un droit *naturel* (2). Mais il ne faut pas que ce mot crée une confusion. Ce que les libéraux veulent dire, quand ils disent que cette organisation particulière de la propriété à laquelle ils sont attachés est naturelle, c'est qu'elle est *fondée en raison :* ils ne sauraient vouloir dire autre chose.

Dans toute société, l'activité économique des individus est conditionnée

(1) Voir Cossa, *Introduzione*, première partie, chap. 3, § 4.

(2) Ce mot se rencontre très souvent dans les écrits des physiocrates, et dans la *Richesse des nations* de Smith.

par des règles juridiques auxquelles ces individus doivent se soumettre. D'après Stammler (1), même, les faits économiques et les faits juridiques seraient unis à tel point, qu'ils ne correspondraient pas à deux ordres distincts de réalités, mais qu'ils exprimeraient une même réalité, vue sous deux aspects différents. L'*économie* représenterait la *matière* de la vie sociale, ou du moins d'une partie importante de cette vie ; et de cette matière le *droit* serait la *forme*.

Nous ne pouvons pas songer à développer cette théorie de Stammler dont nous venons d'indiquer l'idée essentielle, ni non plus à la critiquer longuement. Nous dirons toutefois qu'il y a quelque chose d'un peu obscur dans cette opposition de la matière et de la forme par laquelle Stammler définit les rapports de l'économie et du droit. Et nous ajouterons qu'il nous paraît y avoir, dans la thèse de Stammler, quelque exagération. Il y a des vérités économiques *élémentaires*, et très générales, où aucune notion, aucune détermination juridique ne sera impliquée. Ces vérités, on les découvrira en rapprochant les principes psychologiques de l'activité économique des hommes de certaines conditions d'ordre technique par lesquelles cette activité est limitée : vraies de toutes les sociétés, elles constituent ce que certains auteurs appellent, comme on l'a vu plus haut, l'économique pure.

De ce qui précède, il résulte que l'économique est dans une grande mesure sous la dépendance, pour ainsi parler, du droit. Mais la proposition inverse ne serait-elle pas vraie également ? Nous sommes conduits, ainsi, à examiner la théorie marxiste connue sous le nom de *matérialisme historique* (2).

Le matérialisme historique est une théorie qui veut que l'homme soit dominé par ses besoins « matériels », et que, conséquemment, l'explication des institutions, des croyances humaines doive être cherchée principalement dans les conditions d'ordre économique au milieu desquelles les hommes vivent et auxquelles ils doivent s'accommoder pour satisfaire ces besoins. La structure économique de la société détermine l'organisation

(1) Voir son livre *Wirtschaft und Recht*, Leipzig, Veit, 1896.

(2) Cette théorie, qui inspire toute l'œuvre de Marx, n'a été nulle part exposée par Marx lui-même. On l'étudierait mieux dans les écrits d'Engels, l'ami fidèle et le collaborateur de Marx (voir notamment *Herrn Eugen Dührings Umwälzung der Wissenschaft*, *Der Usprung der Familie*, et l'essai sur *Ludwig Feuerbach*). La philosophie marxiste a été étudiée très consciencieusement par Masaryk (*Die philosophischen und soziologischen Grundlagen des Marxismus*, Vienne, 1899) ; on consultera aussi avec fruit Croce (*Matérialisme historique et économie marxiste*, Paris, Giard et Brière, 1901). La doctrine de l'influence prédominante des facteurs économiques dans la vie sociale a été développée abondamment par Loria (voir en particulier *Le basi economiche della costituzione sociale*, Turin, Bocca, 3e édition, 1902).

politique, commande même la direction de la pensée philosophique ou religieuse : c'est d'elle aussi que découle, en dernière instance du moins, tout le système du droit.

Telle est la thèse de Marx. Elle n'est point parfaitement claire, ni précise.

1° Que signifient au juste les expressions « conditions économiques », « structure économique » ? Les indications qui nous sont fournies par Marx et par Engels nous montrent qu'il faut entendre par là tout un ensemble de données assez diverses : l'état d'avancement de la technique productive, l'abondance plus ou moins grande des richesses naturelles, les facilités plus ou moins grandes données par la nature pour le transport des biens produits, et bien d'autres choses encore (1).

2° Dans quelle mesure, d'autre part, Marx veut-il que les facteurs économiques contribuent à déterminer les faits sociaux ? Il s'est rendu compte que les institutions, les croyances, une fois formées, réagissent sur les causes qui leur ont donné naissance, tendent à survivre à ces causes. Il n'a pas voulu réduire les problèmes historiques à des équations du premier degré (2). Mais on voudrait être renseigné un peu mieux.

3° Enfin, de quelle manière s'exerce cette influence des conditions économiques sur la vie sociale que Marx croit si grande ? L'affirmation de cette influence peut être interprétée de plusieurs façons. On peut entendre, par exemple, que ce sont les aspirations d'ordre économique qui dirigent toute l'activité des hommes, qui déterminent le sens dans lequel s'orienteront tous nos désirs. On peut entendre encore que c'est des conditions économiques avant tout que dépend la possibilité pour les individus, pour les classes sociales, d'obtenir ce qui fait l'objet de leurs vœux. On peut également admettre les deux interprétations : car la deuxième thèse ne contredit nullement la première.

Au total, et pour autant que nous pouvons comprendre le sens et la portée de la théorie marxiste, il semble bien qu'il y ait dans celle-ci une assez grande exagération. Attachons-nous particulièrement au droit. Est-il à croire que celui-ci soit exclusivement le produit des facteurs économiques ? Des conceptions religieuses, des idées morales sont certainement aussi à l'origine des règles juridiques ; des besoins logiques de l'esprit ont contribué à faire concevoir et à faire adopter ces règles ; des contingences historiques ont encore joué ici un très grand rôle. Et sans doute la direction des croyances religieuses et morales pourra s'expliquer, dans une certaine mesure, par des causes d'ordre économique ; mais elle ne résultera pas entièrement de ces causes.

(1) Voir la troisième des lettres d'Engels mises en appendice au livre de Labriola, *Socialisme et philosophie* (Paris, Giard et Brière, 1899).

(2) Voir le même texte.

Considérons le droit français dans le commencement du XXe siècle. Ce droit donne satisfaction, principalement, aux intérêts de la classe « bourgeoise » ou « capitaliste ». Il satisfait cependant aussi, dans une certaine mesure, les aspirations, non pas peut-être de la classe prolétarienne, mais des *petites gens* en général, aussi bien des petits propriétaires que des prolétaires : et cela par suite des modifications qu'on a introduites depuis quelque temps dans le droit de la Révolution et de Napoléon. Mais si notre droit est à l'avantage de la classe bourgeoise, est-ce uniquement, comme les marxistes le prétendent, parce qu'à un moment donné — à la fin du XVIIIe siècle — la bourgeoisie française a été assez forte pour imposer l'établissement d'un régime qui devait lui permettre de se développer librement ? La Révolution n'a-t-elle pas été tout autant pour le moins le résultat d'un mouvement « idéologique » que des causes point du tout économiques — le progrès des sciences vraisemblablement, et le tour particulier du génie français, et certaines circonstances historiques — ont suscité ou favorisé ? Les tendances démocratiques, cependant, pénètrent de plus en plus dans notre législation : est-ce uniquement à des causes économiques qu'il faut rapporter ce fait ? Il paraît difficile de le soutenir. Et pourquoi ces tendances ne bouleversent-elles pas complètement notre droit ? Pourquoi l'ordre juridique ancien se fait-il respecter, dans une certaine mesure, de ceux-là mêmes qui seraient intéressés à le renverser ? Pour expliquer ces choses, il faudrait prendre en considération et le degré d'instruction, et la plus ou moins grande hardiesse intellectuelle et morale des hommes que ces questions concernent, tout un ensemble de faits qui peut-être sont dus en partie à des causes économiques rapprochées ou lointaines, mais à la production desquels bien d'autres facteurs encore ont contribué.

Ainsi le matérialisme historique, même en tenant compte de ces précautions que les fondateurs de la doctrine ont prises contre une interprétation par trop simpliste de leur pensée, ne doit être accepté qu'avec beaucoup d'atténuations et de réserves. Les facteurs économiques ont toujours joué un grand rôle dans l'évolution de l'humanité ; ils ne l'expliquent pas à eux seuls, tant s'en faut.

11. Avec la sociologie. — L'étude des rapports de l'économique avec le droit nous conduit naturellement à parler des rapports de l'économique avec la *sociologie* en général, dont le droit est une des branches. La discussion, même, du matérialisme historique nous a amenés déjà à entrer dans cette question plus large, puisque le matérialisme historique affirme l'influence prépondérante des conditions économiques, non pas sur le droit seulement, mais sur toutes les manifestations de la vie sociale. Et la conclusion à laquelle nous sommes arrivés est une conclusion dont la portée dépasse la question spéciale du droit.

Les phénomènes économiques, avons-nous vu, sont conditionnés par les institutions juridiques. Les institutions juridiques impriment une certaine direction et font produire de certains résultats à l'activité économique des hommes. Elles leur permettent d'employer certaines méthodes, d'accomplir certains actes pour assurer par l'acquisition des biens échangeables la satisfaction de leurs besoins ; elles leur interdisent les autres méthodes, les autres actes. Mais il est immédiatement manifeste que ce n'est pas seulement aux institutions juridiques que les faits économiques sont subordonnés. Ils sont subordonnés encore aux institutions politiques, aux croyances et aux mœurs, etc.

Les faits économiques dépendent des institutions politiques. N'est-il pas évident que l'économie de l'*État* sera déterminée avant tout par l'organisation de celui-ci? Pour ce qui est des économies *particulières*, elles prospèreront plus ou moins selon que le fonctionnement de la machine politique sera plus ou moins régulier, selon que l'État assurera l'ordre plus ou moins bien. Et sans parler des interventions possibles de l'État dans ces économies, la direction générale des activités économiques particulières, la confiance, la hardiesse que d'une manière générale les individus montreront dans leurs entreprises — et qui sont choses d'une très grande importance — dépendront pour beaucoup du *ton*, si l'on peut ainsi dire, de la vie politique de la nation à laquelle ils appartiennent.

Les faits économiques dépendent des croyances, des mœurs, choses éminemment sociales, et des goûts, qui sont sociaux encore dans une très grande mesure. Les différences si frappantes que l'on constate entre l'économie des sociétés européennes et celle des sociétés de l'Orient et de l'Extrême-Orient, n'est-il pas apparent qu'il y a lieu de les expliquer en grande partie par les différences dans les religions, dans l'organisation de la famille, dans les besoins et les habitudes que l'on trouve chez les unes et chez les autres ? Pour ne parler que des mœurs et des goûts, qui ne sait que l'ardeur au travail, l'esprit de prévoyance, le souci du confort, le respect de soi-même, toutes ces choses, plus ou moins développées non seulement d'un pays à l'autre, mais d'une province et parfois d'un canton à un autre, contribuent à donner à l'économie des caractères extrêmement variés? C'est là une vérité reconnue de tous aujourd'hui, et il faut être reconnaissant à l'école historique de l'avoir mise en pleine lumière.

Mais les conditions économiques, à leur tour, influent, en même temps que sur les institutions juridiques, sur toutes les autres manifestations de la vie sociale. Et c'est encore là une vérité trop bien établie pour qu'il soit besoin d'y insister longuement. Ce sont les questions économiques qui de plus en plus provoquent les révolutions et les changements politiques : car les classes sociales prennent de mieux en mieux conscience de leurs intérêts. Les mêmes questions jouent un rôle chaque jour plus grand dans

les relations politiques internationales, parce que ces relations sont de plus en plus soumises au contrôle des peuples, que ceux-ci apprennent toujours mieux, eux aussi, à connaître leurs intérêts, et que la fréquence toujours croissante des échanges internationaux de toutes sortes les oblige à attacher toujours plus d'importance aux affaires extérieures. Et que de choses il y aurait à dire sur les changements que l'incessante évolution économique introduit perpétuellement dans les mœurs, dans la manière de vivre et de penser des nations et des classes sociales! Bornons-nous à citer, à titre d'exemple, l'influence si considérable des conditions économiques sur la criminalité, influence qui a été étudiée par nombre de criminologistes (1).

L'interdépendance étroite des faits économiques et des faits sociaux de tous ordres a conduit certains auteurs à concevoir que l'économique ne devait pas être traitée comme une discipline spéciale, que l'aspect économique de la vie sociale ne devait pas être séparé des aspects différents avec lesquels il est en connexion. Historiquement sans doute, l'économique s'est constituée en dehors de toute recherche de sociologie générale. Les études économiques avaient un long passé déjà, que le nom de sociologie n'avait pas été créé. Mais on conteste précisément l'importance, au double point de vue théorique et pratique, de ces résultats que les travaux purement économiques ont pu donner. Et l'on soutient que l'économique ne doit plus prétendre être cultivée à part, que tout sociologue doit considérer sans cesse le tout du complexus social.

Une pareille conception appelle tout d'abord cette observation que si l'économique peut être regardée, dans sa plus grande partie, comme une branche de la sociologie, cependant elle n'est pas seulement cela. L'étude des institutions juridiques, par exemple, relève du seul sociologue : car il n'y a de droit que là où il y a une multiplicité d'hommes entretenant ensemble des relations régulières. Mais pour ce qui est de l'activité économique de l'homme, si elle se déploie, en fait, dans la société, nous ne devons pas oublier qu'il peut y avoir une économie de l'individu isolé, que des vérités économiques peuvent être énoncées où l'idée de rapports sociaux ne sera nullement impliquée.

Négligeons cette remarque ; faisons de l'économique une branche de la sociologie : nous dirons alors qu'il est nécessaire que l'économiste n'ignore pas les liens de l'économique avec les autres études sociologiques ; nous dirons qu'il faut qu'il y ait des gens pour s'occuper de ces liens. Mais il sera permis aussi de considérer à part les phénomènes économiques, ou, si l'on veut ainsi parler, l'aspect économique de la vie sociale. Cela sera

(1) Voir Ferri, *La sociologie criminelle*, chap. 2, 2 (trad. fr., Paris, Michalon, 1901), Tarde, *La philosophie pénale*, Paris, Masson, 1890, chap. 6, II.

permis, parce que, si l'activité économique des individus est conditionnée par des faits d'un ordre différent, il est possible cependant de découvrir entre les phénomènes qui manifestent cette activité, ou qui en résultent, des rapports de causalité. Et non seulement il sera permis d'isoler ainsi l'économique, mais il faudra le faire, puisqu'enfin l'abstraction est le procédé indispensable et essentiel de l'investigation scientifique.

L'économique peut être regardée comme une des parties de la sociologie. Elle en est la partie la plus *importante* sans doute. L'activité économique, telle que nous l'avons définie, est la principale des activités que l'homme dépense. C'est à gagner sa vie, c'est à s'enrichir que la plupart des hommes emploient le plus grand nombre des heures de la journée, c'est vers ces fins que la plupart de leurs pensées sont tendues : il en a toujours été ainsi dans presque tous les pays, et il en sera sans doute ainsi longtemps encore. Une activité économique intense et soutenue est nécessaire à la généralité des hommes pour vivre ; quand on est assuré de vivre, on veut bien vivre, à l'ordinaire : et cela nous impose des préoccupations, des efforts qui ne sont guère moins absorbants. C'est là le fondement de cette grande vérité que la doctrine du matérialisme historique a proclamée, et qu'il a eu seulement le tort d'outrer.

L'économique, d'autre part, est de toutes les parties de la sociologie celle qu'il est le plus *facile*, à de certains égards, de constituer. Premièrement, les facteurs psychologiques qui meuvent l'activité économique de l'homme, les conditions techniques et autres qui déterminent cette activité — facteurs et conditions d'où résulte tout l'ensemble des faits économiques — sont des données d'une très grande simplicité. Deuxièmement, ces facteurs psychologiques qui sont à l'origine de tous les faits économiques appartiennent pour la plupart à l'ordre de la *conscience* et de la *raison :* il est on ne peut plus aisé, par conséquent, de les connaître.

Les faits économiques présentent encore ce caractère, lorsqu'ils sont des faits sociaux, d'être plus *sociaux*, en un certain sens, que ceux dont s'occupent les autres parties de la sociologie. Les familles, dans un pays donné, s'organisent pour la plupart conformément à des règles qui sont inscrites dans les Codes, ou que les mœurs régnantes imposent aux individus ; mais une famille est constituée essentiellement par l'union d'un homme et d'une femme, par exemple, et cette famille, au point de vue « gamique », n'a point de relations avec les familles voisines. Dans l'ordre économique, au contraire, tous les faits particuliers s'enchaînent, ou sont susceptibles de s'enchaîner, de manière à former un *système* coextensif à la société entière.

12. Avec la morale. — Terminons par quelques indications sur les rapports de l'économique avec la *morale*.

Il est clair que l'économique, en tant qu'histoire et en tant que science,

ne saurait rien devoir à la morale. On a reproché souvent à l'économique d'être immorale ; on lui a reproché tout au moins de n'avoir point d'entrailles : qu'on voie, par exemple, le rôle joué dans les romans de Dickens par ces personnages qui ont toujours à la bouche les enseignements de l'économique. Ce qu'il est permis de dire, c'est que les économistes de l'école classique, trop souvent, ont oublié la véritable destination des « richesses » dans l'étude scientifique qu'ils ont voulu faire des phénomènes — comme aussi, par une conséquence nécessaire, dans les applications pratiques qu'ils ont faites des propositions de leur science. — Il reste, toutefois, que la science n'a point d'autre tâche que de rechercher selon quelles lois se produisent les phénomènes que nous observons.

La science économique n'est aucunement sous la dépendance de la morale. Mais entre l'objet de l'économique et l'objet de la morale il y a une analogie très grande, qui fait que l'avancement de l'une peut être profitable à l'autre. Dans l'économique, la notion de *valeur* jouera un rôle de premier ordre. Les biens économiques forment un système de valeurs ; la théorie de la valeur sera donc la théorie centrale de l'économique. Mais quel est l'objet de la morale? c'est précisément de constituer un système de valeurs, un système de valeurs, il est vrai, où *tous les biens* entreront, et point seulement les biens *échangeables*, un système, d'autre part, qui au lieu de correspondre aux appréciations spontanées des individus, d'exprimer leurs inclinations, leurs goûts, leurs sentiments *naturels*, sera conforme aux exigences de la *raison*.

Les deux différences que nous venons d'indiquer sont très importantes. Il reste, cependant, que la notion de valeur joue un rôle aussi considérable dans la morale que dans l'économique. Et ainsi ces deux études pourront se prêter secours l'une à l'autre. Mais en fait, des deux, celle qui peut le plus aider l'autre, c'est l'économique. Il y a longtemps que les économistes travaillent à élaborer une théorie de la valeur : c'est que le système des valeurs économiques se présente à eux comme un fait qu'il est impossible d'ignorer. Les croyances morales traditionnelles, au contraire, imposent partout aux hommes, non pas une hiérarchie de valeurs, mais un ensemble de règles impératives, toutes *absolues, et qui ne gouvernent pas la totalité de nos actions*. Et les moralistes, quand ils ont voulu substituer aux croyances traditionnelles des conceptions fondées sur la raison, ont subi l'influence de ces croyances communes : ils n'ont pas eu une vue claire des caractères nécessaires de l'entreprise dans laquelle ils s'engageaient. Ainsi l'idée d'un système de valeurs, cette idée essentielle pour la morale, ils ne sont point du tout familiarisés avec elle. Et c'est pourquoi c'est à eux qu'il faut conseiller, aujourd'hui, de se mettre à l'école des économistes (1).

(1) Il faut recommander ici, comme une tentative intéressante pour féconder

Le moraliste pourra transporter — en les modifiant sans doute — certaines notions, certaines vérités où les économistes sont parvenus déjà dans ce qu'on nomme communément la morale « théorique ». Quand il s'occupera de morale « pratique », il lui faudra nécessairement s'appuyer sur la science économique, comme sur les autres sciences : et la connaissance de l'économique sera même, ici, particulièrement importante. Il en sera ainsi, surtout, si notre moraliste est un utilitaire. Il ne semble pas qu'aucune doctrine sérieuse, aujourd'hui, puisse prétendre fixer la valeur morale de nos actions sans prendre en considération les conséquences de celles-ci. Mais pour l'utilitaire, toute appréciation morale se réduit à une mesure du plaisir et de la peine que les actions produisent chez l'ensemble des êtres sensibles, par elles-mêmes ou par leurs conséquences. Il faudra donc, pour juger les actes, prévoir toute la suite des effets qu'ils auront. Et s'il est vrai que le bonheur et le malheur des hommes, *pour autant du moins que ce bonheur et ce malheur dépendent de leur conduite et de celle de leurs semblables, qu'ils sont susceptibles d'être accrus ou diminués*, résultent principalement de tout ce qui constitue leur condition économique, de leur activité économique propre et de l'activité économique de leurs semblables — c'est là une proposition qui sera difficilement contestée, — alors il est clair que le moraliste aura besoin, pour déterminer les règles de la morale personnelle et surtout de la morale sociale, d'avoir approfondi les questions économiques. Une vue des relations économiques des hommes plus pénétrante que celle dont les économistes se contentent d'ordinaire conduit à renouveler, sur des points d'une extrême gravité, les préceptes généralement énoncés par les moralistes : l'exemple d'Effertz, les idées morales nouvelles si intéressantes que ses théories économiques lui ont inspirées sont là pour le prouver (1).

Mais qu'est-ce au juste que cette partie de la morale « pratique » qui aura à diriger l'activité économique de l'homme, son activité privée d'une part, et son activité publique aussi — autrement dit cette activité qui tend à orienter d'une certaine manière la politique économique — ? Cette *morale économique*, si on y réfléchit, se confond tout à fait avec l'*art économique*, pour autant que celui-ci se propose comme fin de réaliser, dans la sphère économique, le bien public, ou tel autre idéal que la morale aura déter-

l'étude de la morale en introduisant dans celle-ci les concepts, les théories familières aux économistes, le livre de Calderoni, *Disarmonie economiche e disarmonie morali* (Florence, Lumachi, 1906). La principale critique qu'il y a lieu d'adresser à ce livre, c'est que l'auteur ne distingue pas assez ces trois choses, la *science des mœurs*, comme on l'appelle, la *morale* proprement dite, et enfin ce qu'on voudrait nommer la *pédagogie morale*, en d'autres termes l'art d'amener les hommes — en commençant par soi-même — à conformer leur conduite à l'idéal moral.

(1) Voir *Les antagonismes économiques*, par Effertz, 2e partie, chap. 3, II, § 10, 3e partie, chap. 1, III, et *passim*.

miné. L'art économique peut nous servir à atteindre des fins arbitrairement choisies. Mais demandons-lui de nous aider à atteindre la fin rationnellement la meilleure, la fin morale ; et supposons, par exemple, que cette fin soit la « maximisation » du bonheur chez l'ensemble des êtres sensibles. Cet art alors devra nous apprendre comment il faut que *la collectivité* agisse, comment il faut que *les particuliers* agissent pour que le bonheur général soit accru le plus possible. Et ce faisant, il ne nous apprendra pas autre chose que ce qui constitue la morale économique.

V. — Histoire de l'économique

13. Sa constitution tardive. — Il ne saurait être question de donner ici une histoire tant soit peu complète de l'économique, et nous ne pouvons que renvoyer aux ouvrages spéciaux ceux qui voudraient connaître cette histoire dans le détail (1). Il convient cependant que nous présentions une esquisse du développement historique de l'économique, et que nous essayions d'indiquer l'état présent des études économiques.

C'est depuis peu de temps relativement que les phénomènes économiques sont devenus l'objet de recherches approfondies et variées, et que l'économique s'est véritablement constituée comme une branche du savoir humain. Comment convient-il d'expliquer la chose ?

On a représenté quelquefois que le progrès des études économiques avait été retardé longtemps par le fait que l'on n'avait pas, jadis, la notion de lois régissant l'activité des hommes et ce qui s'y rapporte. Il est certain que l'on a cru jusqu'à une époque très récente, et que beaucoup de gens croient encore à une différence radicale entre le monde « moral » et le monde physique, dont l'un — le dernier — serait soumis à une néces-

(1) Mentionnons l'*Histoire des doctrines économiques* d'Espinas, un peu sommaire, et qui ne parle pas de la période tout à fait contemporaine, l'*Histoire de l'économie politique* d'Ingram (*A history of political economy*, Edimbourg, 1888 ; trad. fr., Paris, 1893), l'*Introduzione* (*Histoire des doctrines économiques*) de Cossa, déjà citée, où l'on trouve beaucoup de noms, de dates et d'indications bibliographiques, l'*Histoire des systèmes économiques et socialistes* de Denis (Paris, Giard et Brière, t. I et II, 1904-07 ; de Quesnay à Thompson), le *Précis de l'histoire des doctrines économiques* de Dubois (Paris, Rousseau, t. I, *L'époque antérieure aux physiocrates*, 1903), et la *Geschichte der Nationalökonomie* d'Oncken (Leipzig, Hirschfeld, t. I, *Die Zeit vor Adam Smith*, 1902).

A qui voudra lire les auteurs eux-mêmes — et il est nécessaire d'en venir là si on se propose d'étudier sérieusement l'histoire des doctrines, — nous signalons la *Collection des principaux économistes* (Paris, Guillaumin), la *Biblioteca dell' economista* (Turin, Unione tipografico-editrice), et la *Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister* (Iéna, Fischer).

sité rigoureuse, tandis que les phénomènes qui appartiennent à l'autre seraient, dans une très grande mesure, contingents.

Toutefois, il n'en est pas tout à fait, sur ce point, de l'économique comme de telle autre étude, par exemple de la criminologie. On expliquera la fréquence des crimes, souvent, par le nombre plus ou moins grand des hommes méchants ou vicieux, et on croira pouvoir se dispenser de pousser plus loin l'investigation ; on y répugnera même peut-être, par crainte d'ébranler certaines croyances, comme la croyance à la responsabilité « morale », qui participent au respect dont les croyances morales proprement dites sont l'objet. Mais on acceptera, on concevra facilement l'idée d'une recherche scientifique des causes quand il s'agira des phénomènes économiques, parce qu'ici aucune croyance morale n'est engagée directement ou indirectement, parce que les phénomènes économiques peuvent être envisagés souvent sous un aspect entièrement objectif, enfin parce que ces phénomènes, considérés dans leur origine subjective, nous apparaissent comme étant à l'ordinaire des manifestations ou des résultats d'une activité volontaire et raisonnable, ce qui nous invite à leur chercher des causes, à les enchaîner ensemble selon des connexions nécessaires.

Mais que dire de mieux ? nous pouvons constater que l'économique s'est constituée alors que nul n'avait songé à appliquer d'une manière systématique aux faits sociaux, et à tout ce qui se rapporte à la vie psychique de l'homme, les conceptions et les méthodes de la physique. Ce sont plutôt ces progrès de l'économique qui ont contribué — concuremment avec d'autres causes — à faire naître la conception d'une sociologie, et d'un déterminisme du monde moral.

La raison principale de la constitution si tardive de l'économique,il faut la chercher sans doute dans l'histoire des *faits* économiques. Pour que les faits économiques puissent inspirer à des chercheurs l'idée d'une étude méthodique, il est nécessaire qu'ils présentent un certain degré de variété et de complexité, qu'ils ne procèdent pas tous d'une manière immédiate et par conséquent uniforme des désirs des hommes ; il est bon qu'ils forment un ensemble multiple et divers, et solidaire cependant. Or ce n'est que depuis peu de temps que ces caractères se sont accusés. Cet accroissement du commerce et des communications de toutes sortes qui a suivi, au XVIe siècle, les grandes découvertes maritimes et la formation des États européens, a fait naître, on peut dire, l'économique. L'introduction du machinisme, l'apparition de la grande industrie, l'établissement de la liberté de l'industrie et du commerce, l'amélioration des moyens de transport à la fin du XVIIIe siècle et au commencement du XIXe ont provoqué les progrès récents de cette science.

A l'encontre de cette explication, on a fait valoir que l'économie de l'em-

pire romain, par exemple, présentait déjà beaucoup de ces caractères que l'on trouve dans l'économie des temps modernes (1). La grande production industrielle existait dans la Rome impériale ; les sociétés industrielles, commerciales et autres y étaient nombreuses ; le capital y jouait un rôle considérable ; les transactions commerciales, en raison de l'étendue de l'Empire, rencontraient en un certain sens moins d'obstacles qu'aujourd'hui ; les besoins de l'État pour ses services tant civils que militaires étaient énormes.

Il ne faut pas, toutefois, s'exagérer l'importance de ces ressemblances. Ce qu'il y a lieu de noter, surtout, c'est que la division du travail, les échanges n'avaient pas pris à Rome assez de développement pour faire de l'économie romaine un système prodigieusement étendu et compact à la fois comme est l'économie de la société moderne. Il n'y avait pas alors entre les membres de l'organisme économique cette solidarité qui les unit aujourd'hui. Chacun d'eux, peut-on dire, avait sa vie séparée : seulement tous devaient fournir des contributions plus ou moins fortes à la capitale ; perpétuellement une partie des efforts productifs des diverses provinces de l'Empire allait se perdre dans ce gouffre qui recevait toujours et ne donnait rien en retour.

A cette remarque, il convient d'en ajouter d'autres. L'État romain s'étendait sur presque toute la terre habitée. Point par conséquent, au temps de l'Empire, de ces questions *nationales* dont la préoccupation a inspiré bien des recherches économiques.

Pas plus que les questions nationales, les questions *sociales* n'existaient vraiment dans la Rome impériale. Et ces questions encore ont provoqué toutes sortes d'études. C'est le souci de la justice sociale, souci inconnu des hommes de l'antiquité, mais dont personne aujourd'hui ne voudrait avouer qu'il l'ignore, qui a poussé bien des gens vers l'étude du problème de la distribution, les obligeant, du même coup, à approfondir les autres problèmes de l'économique.

Notons, enfin, l'influence qu'a eue l'idée du progrès. On connaît la fortune singulière de cette idée toute moderne, et qui tient une place si grande dans la pensée des hommes de notre temps. Née au XVIIe siècle, elle est devenue, dès le XVIIIe, l'idée dominante de la civilisation européenne. Aujourd'hui, pour tous les hommes ou à peu près, chaque siècle, chaque génération doit dépasser, dans tous les domaines et à tous les égards, le siècle ou la génération précédente. Et l'on entend par là, d'une part, qu'il ne saurait en être autrement ; mais en même temps on conçoit que c'est un de-

(1) Voir sur cette question les observations de Marshall, *Principles of economics*, liv. I, chap. 2, § 4 (trad. fr., t. I). Lire aussi Salvioli, *Le capitalisme dans le monde antique* (trad. fr., Paris, Giard et Brière, 1906).

voir impérieux pour tous de travailler à hâter cette marche nécessaire en avant. Il faut donc, entre autres choses, que chaque âge réalise plus d'égalité et de justice sociale, et jouisse de plus de bien-être matériel que les âges antérieurs : et pour travailler mieux à ce résultat, on sera amené à donner une attention soutenue à toutes les questions économiques.

14. Les prédécesseurs de Smith. — Nous avons dit que l'économique était née véritablement au XVI[e] siècle. Il est permis, en effet, de ne pas attacher une grande importance aux quelques indications d'ordre économique que l'on trouve dans certains écrits de Xénophon ou dans la *Politique* d'Aristote, ni non plus aux discussions des scolastiques sur le « juste prix » et sur la légitimité de l'intérêt.

A partir du XVI[e] siècle, les écrits économiques se multiplient, dans les pays du moins où le commerce avait pris un certain développement, en Italie, en Angleterre, en Hollande, en France. Ces écrits, pour la plupart, sont des monographies, qui se rapportent à un petit nombre de questions. Un grand nombre traitent du *commerce*, et particulièrement du commerce international ; c'est, à l'ordinaire, pour défendre la doctrine connue sous le nom de doctrine *mercantile*. On s'occupe aussi de la *monnaie*, et il paraît sur les problèmes monétaires des études qui méritent d'être retenues, comme celle de Davanzati (1). On s'occupe des *impôts :* tout le monde en France connaît les écrits inspirés à Boisguilbert et à Vauban, dans la fin du règne de Louis XIV, par le spectacle de la détresse du peuple de France (2). La tentative si curieuse de Law pour rétablir les finances françaises par le moyen de la création d'un papier-monnaie donnait lieu à des discussions où plusieurs questions économiques étaient reprises et dans une certaine mesure renouvelées, et où la notion du *crédit* était l'objet, pour la première fois peut-être, d'une étude un peu approfondie (3).

On peut regarder comme les premiers précurseurs des grands auteurs de l'école classique — à raison de la diversité des recherches auxquelles ils se sont adonnés, à raison, aussi, de leurs théories et de leurs tendances — Petty, Cantillon et Hume. William Petty (1623-1687) a eu une vue claire des procédés de la méthode descriptive et statistique, et il a fait un emploi heureux de cette méthode, sans négliger de se servir en même temps de l'analyse et de la déduction. Il a émis sur le rôle des différents facteurs de la production, et sur d'autres points, des conceptions qu'aujourd'hui encore il y a profit à méditer (4). Cantillon (mort en 1734), dans son *Essai sur la*

(1) *Lezione delle monete* (1588).

(2) Boisguilbert, *Le détail de la France* (1697), le *Factum de la France* (1707) ; Vauban, la *Dîme royale* (1707).

(3) Voir les écrits de Law, Melon, Dutot, dans la *Collection Guillaumin.*

(4) Il a paru à Paris, chez Giard et Brière, en 1905, une traduction française des *Œuvres économiques* de Petty (2 vol.).

nature du commerce en général, imprimé en 1755 (1), a traité avec une grande clarté, une grande précision et même une grande profondeur de la production, de la valeur et de la monnaie, de la distribution. Les *Essais* de Hume (1752-1753) ont des mérites analogues à ceux de l'ouvrage de Cantillon. Hume, d'autre part, est un adversaire du mercantilisme, un partisan de ce libéralisme économique qui devait à peu de temps de là devenir la doctrine commune des économistes, en attendant de triompher dans la pratique.

A partir du milieu du XVIIIe siècle, on voit les questions économiques intéresser, non plus seulement les spécialistes, mais tout le public cultivé : à preuve la place que ces questions occupent dans les écrits d'auteurs comme Voltaire (2). C'est dans ce moment que l'on voit se constituer le premier système économique véritable, le système *physiocratique*. Ce système, fondé par Quesnay (1694-1774), trouve des partisans nombreux qui se groupent en une école (3) ; et ceux-là mêmes des auteurs contemporains qui se refusent à entrer dans la « secte » (4) subissent fortement son influence.

La thèse particulière à l'école physiocratique, c'est que le travail de l'industrie territoriale est seul *productif*, en d'autres termes, que seul il donne un *produit net*. Les autres travaux, ceux des artisans et des commerçants, pour si utiles qu'ils soient, seraient cependant *stériles* : consistant à transformer les biens fournis par la terre, ou à les transporter là où ils sont le plus désirés, ils n'ajoutent à la valeur de ces biens que ce qui est nécessaire pour payer les frais de cette transformation ou de ce transport.

En même temps qu'ils accordaient au seul travail de la terre la possibilité de donner un produit net, les physiocrates affirmaient l'existence d'un *ordre économique naturel*. Ils proclamaient que la concurrence des activités individuelles poursuivant chacune leur intérêt propre assurait la réalisation de l'intérêt social, que l'intervention de l'État dans les faits économiques, en règle générale, ne pouvait qu'être fâcheuse.

15. La fin du XVIIIe siècle et la première moitié du XIXe. — Les physiocrates appartiennent encore, peut-on dire, à la période des précurseurs. C'est avec Adam Smith (1723-1790), auteur du célèbre ouvrage intitulé *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, lequel parut en 1776, que commence la période vraiment classique de l'histoire de l'économique.

L'ouvrage de Smith est l'aboutissant de tout ce que l'économique avait

(1) Cet ouvrage a été réimprimé en 1892 (Boston, Ellis).

(2) Voir *L'homme aux quarante écus* (1768).

(3) Mirabeau le père, Mercier de la Rivière, Baudeau, Le Trosne, Dupont (de Nemours).

(4) Turgot par exemple.

produit auparavant : les doctrines qui avaient eu quelque fortune, en particulier les doctrines mercantile et physiocratique, y sont discutées; de la littérature économique antérieure, Smith a su extraire à peu près tout ce qui méritait d'être conservé : en sorte que celui qui étudie l'histoire de l'économique, non point poussé par une curiosité purement historique, mais pour s'instruire de l'économique elle-même, peut sans grand inconvénient commencer par Smith la lecture des auteurs. Et en même temps on peut dire que des problèmes que l'économique discute aujourd'hui, il en est peu que Smith n'ait pas abordés.

Smith n'a pas eu seulement le mérite de connaître et de comprendre les théories émises avant lui, et le mérite plus grand encore d'étudier avec une curiosité toujours en éveil et une intelligence éminemment ouverte presque tout l'ensemble des problèmes économiques. Il a su employer à la fois, dans cette étude, les diverses méthodes qui peuvent servir à les résoudre. C'est à tort que Smith est regardé parfois comme un auteur exclusivement déductif. Ceux qui le jugent ainsi le voient à travers les œuvres de certains des économistes qui se sont réclamés de lui. A qui prend la peine de le lire, Smith apparaît très bien informé de la diversité historique des phénomènes économiques ; et l'on constate qu'il travaille à l'ordinaire sur des faits concrets qu'il a observés.

Pour ce qui est des résultats auxquels Smith a été conduit par ses investigations théoriques, on a pu dire qu'ils manquaient souvent de précision, que Smith avait accueilli trop facilement, même, des idées quelque peu contradictoires. Il est certain que Smith avait un esprit plus compréhensif que systématique, plus clair que rigoureux. Mais ce qui fait la faiblesse intrinsèque de son œuvre scientifique a accru l'importance historique, l'influence de cette œuvre. Les théories les plus diverses sont issues d'elle ; pour les grandes questions de la science, il n'est pas de solution peut-être que l'on n'ait trouvée indiquée chez Smith, ou qui n'ait été suggérée par lui.

Notons enfin que Smith n'a pas été uniquement un théoricien. Smith est préoccupé avant tout des questions pratiques. Et ces questions il les résout, à prendre les choses en gros, dans le sens libéral, comme le voulaient les nécessités de son temps. Ici encore, cependant, Smith se montre tout le contraire d'un esprit absolu.

Smith est le fondateur de l'école classique. Les deux auteurs les plus éminents de cette école, après lui, sont Malthus et Ricardo.

Malthus (1766-1834) a eu le mérite, dans son *Essai sur le principe de la population* (1798-1803) (1), de faire ressortir l'importance de la grande

(1) Dans l'édition de 1798, cet *Essai* n'a guère que les proportions et l'allure d'un pamphlet. Dans l'édition de 1803, on retrouve la même thèse, mais développée, et enrichie d'illustrations historiques et statistiques nombreuses.

question de la population. Sa thèse que l'humanité tend perpétuellement à s'accroître au delà du nombre que la production des subsistances permet de nourrir, cette thèse appelle des réserves sérieuses. Elle a suscité cependant des controverses, des recherches fécondes, et l'examen qu'elle réclame peut conduire encore, semble-t-il, à bien des résultats très importants.

Ricardo (1772-1823), auteur des *Principes d'économie politique* (1817) et de divers essais, a fait porter ses recherches, principalement, sur la question de la valeur, sur celle de la distribution, enfin sur les questions relatives à la monnaie et au commerce international. Ce fut un esprit extrêmement vigoureux et systématique. A la différence de Smith et de Malthus, il a négligé complètement de considérer les faits dans leur diversité historique, pour se servir exclusivement de la méthode dite déductive. Aussi, s'il a apporté à la science économique des contributions considérables, il a exposé aussi des théories qui appellent la discussion. Et il est, d'autre part, des erreurs dont Ricardo n'est pas véritablement l'auteur, mais qu'une lecture insuffisamment attentive de ses ouvrages a fait naître : car c'était une habitude de Ricardo de s'attacher exclusivement à certains aspects des phénomènes, de développer les conséquences de certaines hypothèses, sachant que ces hypothèses étaient loin de correspondre d'une façon adéquate à la réalité (1).

C'est de Ricardo surtout que procèdent la plupart des économistes anglais de la première moitié du XIX[e] siècle. Leur production s'est résumée dans les *Principes d'économie politique* de Stuart Mill (1848). Cet ouvrage, qui, aujourd'hui encore, est classique entre tous dans les pays de langue anglaise, se distingue par sa clarté. Mais la vigueur de pensée d'un Ricardo ne s'y retrouve pas. Mill est souvent superficiel ; et surtout il mérite, bien plus encore que Ricardo, le reproche d'avoir raisonné sur des abstractions, sur des concepts, sans se préoccuper de savoir si ces concepts exprimaient bien la réalité, et si les connexions qu'il établissait entre eux correspondaient bien aux connexions *réelles*, voire à des connexions *possibles* des faits.

Les économistes classiques français, cependant, s'appliquaient plutôt à développer les vues pratiques de l'école. Cela peut être dit déjà de J.-B. Say, auteur d'un *Traité d'économie politique* (1803) et d'un *Cours complet d'économie politique pratique* (1828-1830) dans lesquels il montre des qualités assez remarquables de vulgarisateur. C'est vrai surtout de Bastiat, l'auteur des *Sophismes économiques* (1845-1847) et des *Harmonies économiques* (1850), qui fut un polémiste brillant, mais point original : car il n'a fait qu'utiliser, pour la défense d'un optimisme extrême — et excessif — les arguments que Smith ou Ricardo lui fournissaient.

(1) Voir dans les *Principles of economics* de Marshall la note que celui-ci a mise à la suite du chap. 14 du liv. V.

Cependant que l'école classique, d'une part, s'enfermait dans la pratique de plus en plus exclusive de la méthode dite déductive, d'autre part, inclinait toujours davantage — d'une manière générale — vers un libéralisme absolu qui ne répondait plus aux aspirations ni aux besoins du temps, d'autres écoles se formaient.

List, dans son *Système national d'économie politique* (1841), opposait aux tendances cosmopolites de l'école classique, à cette thèse, du moins, des classiques que les intérêts des diverses nations étaient concordants, une affirmation contraire. Il montrait que chaque nation a son économie propre, différente par ses caractères des économies des nations voisines, séparée de celles-ci dans une très grande mesure, et qu'elle avait aussi ses intérêts distincts. En même temps, il insistait sur la nécessité de procéder dans l'économique à des études historiques et descriptives. Nationaliste d'un côté, historien de l'autre, il indiquait la voie où la plupart des économistes allemands devaient s'engager après lui.

Il faut noter aussi l'apparition d'une économique socialiste. Les commencements s'en trouveraient chez des auteurs comme Sismondi. Celui-ci, dans ses *Nouveaux principes d'économie politique* (1819), avait accusé le régime économique contemporain, non seulement de meurtrir les prolétaires, mais de permettre aux activités économiques individuelles de se déployer, souvent, dans un sens contraire aux intérêts de la collectivité. Cette idée si féconde de Sismondi, toutefois, ne devait recevoir qu'à la fin du XIX[e] siècle les développements qu'elle comporte. C'est dans une autre direction que Rodbertus, vers 1850, et Marx un peu plus tard devaient aller chercher le principe d'une interprétation nouvelle de l'économie moderne, interprétation qui constitue aujourd'hui la base « scientifique » du socialisme (1).

Les auteurs que nous avons cités jusqu'à présent sont des auteurs qui, pour la plupart, ont joui tout de suite d'une grande réputation et qui ont exercé une grande influence sur leur temps. Mais il y en a eu d'autres, vers le milieu du XIX[e] siècle, qui, méconnus de leur vivant, n'en ont pas moins apporté des contributions notables à l'économique, et auxquels on rend justice maintenant. Raë, dans ses *New principles of political economy* (1834) (2), a projeté de vives lueurs sur la question du rôle du capital dans la production, et sur celle des conditions qui entravent ou qui favorisent le développement du caractère capitalistique de l'économie. Cournot, Dupuit, Gossen ont appliqué les mathématiques à l'économie. Cournot a

(1) Rodbertus, *Sociale Briefe an v. Kirchmann*, 1850-1851 ; Karl Marx, *Das Kapital*, liv. I, 1867 (trad. fr., Paris, librairie du Progrès).

(2) L'ouvrage a été réimprimé à New-York, en 1905 (chez Macmillan), avec une distribution nouvelle du texte, et sous le titre nouveau de *Sociological theory of capital*.

introduit des vues originales et très pénétrantes dans plusieurs des questions théoriques de l'économique (1) ; Dupuit a traité d'une manière heureuse certains points du problème des prix (2) ; Gossen a le mérite d'avoir le premier formulé la théorie dite de l'utilité-limite, qui devait par la suite avoir une si grande fortune (3).

16. La période la plus récente. — Nous voici parvenus à la période tout à fait contemporaine de l'histoire de l'économique. Les nombreux auteurs qu'il convient ici de citer peuvent être classés en plusieurs manières. On peut les classer d'après les *méthodes* qu'ils emploient de préférence et le genre d'études auquel ils sont adonnés : c'est ainsi que l'on parle d'une école historique, d'une école mathématique, etc. On peut aussi s'attacher aux *doctrines* théoriques que les auteurs professent : il y a par exemple tout un groupe nombreux d'économistes qu'il convient de réunir ensemble, à cause de la place qu'ils donnent dans la science économique à la théorie de l'utilité-limite. Les *tendances* pratiques qui se révèlent dans l'œuvre des uns et des autres peuvent servir aussi à établir une classification ; il y aura ainsi des libéraux, des « socialistes de la chaire », des socialistes, etc.

Le plus simple, toutefois, est peut-être de passer en revue les différents pays et de noter la direction, ou les directions dominantes des études économiques dans chacun d'eux. L'économique, en raison de la complexité de son objet, en raison aussi des questions pratiques où elle nous engage, et qui touchent à tant d'intérêts divers, peut être abordée de bien des manières ; et il n'y aura rien d'étonnant si dans chaque pays les travaux économiques présentent des caractères particuliers.

Il est à remarquer, au reste, qu'il est plus aisé aujourd'hui de distinguer entre les économiques des différentes nations qu'il ne l'était au commencement du XIXe siècle. Cela résulte en partie de ce que depuis un siècle le contenu de l'économique s'est considérablement enrichi, et par suite diversifié. Mais le fait s'explique aussi par le développement, au cours du XIXe siècle, de l'esprit nationaliste dans plusieurs, tout au moins, des pays civilisés. Plus qu'il y a cent ans, ces pays tiennent à se distinguer, jusque dans l'ordre de la recherche scientifique, des pays voisins. Et l'on voit même — chose étrange et déplorable — des pays où, d'une manière systématique, beaucoup d'auteurs regardent comme méprisable la production des pays voisins, ou refusent d'en prendre connaissance.

(1) *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses* (1838), *Principes de la théorie des richesses* (1863), *Revue sommaire des doctrines économiques* (1877).

(2) *De la mesure de l'utilité des travaux publics* (1844), *De l'influence des péages sur l'utilité des voies de communication* (1849) ; ces deux essais ont paru dans les *Annales des Ponts et chaussées*.

(3) *Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs*, Brunswick, 1854.

Commençons par l'Angleterre. Elle a été pendant très longtemps la terre classique de l'économique. Aujourd'hui encore ce sont les méthodes et les tendances de l'époque de Ricardo et de Mill qui y dominent. Les plus éminents des économistes anglais contemporains (1) ne prétendent pas à autre chose qu'à mettre au point les théories de leurs illustres prédécesseurs, en y introduisant ces précisions, ces compléments, ou quelquefois ces corrections que rendent nécessaires les travaux récemment publiés.

Parmi les économistes anglais de ces quarante dernières années, une place à part doit être donnée à Jevons ; celui-ci, dans sa *Theory of political economy* (1871) et dans ses autres ouvrages, a insisté beaucoup sur l'origine psychologique des faits économiques ; et en même temps, il essayait de soumettre ces faits à un traitement mathématique. La grande clarté, la précision et la vigueur de son esprit ont assuré à ses écrits un grand succès. Jevons, ainsi, a été le propagateur, pour les pays de langue anglaise, d'idées et de méthodes qui parfois avaient eu des partisans avant lui, ou que d'autres, dans d'autres pays, soutenaient en même temps que lui. Jevons a eu pour continuateur Marshall, auteur informé et subtil, qui a fait un emploi particulièrement heureux, dans ses ouvrages, de ce que l'on appelle parfois la méthode géométrique.

A la suite de l'Angleterre, il faut mettre la Hollande, où les ouvrages de Pierson sont à citer, et les États-Unis aussi, bien que dans ce pays d'assez nombreux travaux puissent être rattachés, au moins en partie, aux travaux de l'école autrichienne, et que quelques auteurs américains suivent les directions indiquées par certains maîtres allemands. La production économique, depuis quelques années surtout, est devenue très abondante aux États-Unis, en raison du développement considérable de l'enseignement supérieur dans ce pays, et des grandes ressources dont les administrations, les universités ou les associations scientifiques disposent pour l'impression des travaux de toutes sortes. Cette production, nécessairement, est assez inégale. Mais ce sont des ouvrages très distingués que ceux d'auteurs comme Clark, Fisher et Carver.

C'est l'Allemagne à coup sûr, entre tous les pays, qui peut se flatter d'avoir produit, dans ces derniers temps, la quantité la plus imposante de publications économiques. Les travaux allemands, en économique comme ailleurs, forment une masse énorme, et qui par là commande le respect. Veut-on s'instruire des faits ? Qu'il s'agisse de l'histoire de l'économie, ou de celle de l'économique, c'est presque toujours aux Allemands qu'on devra s'adresser d'abord : on est assuré de trouver chez eux une grande abondance de renseignements. L'application minutieuse, la patience dans la recherche sont des vertus qu'ils poussent au plus haut degré ; et il faut les

(1) Marshall par exemple (voir ses *Principles*, Préface de la 1e éd. ; trad. fr., t. I).

louer aussi pour cet esprit de discipline qui leur permet d'organiser des études collectives très fructueuses.

Toutefois, au point de vue de l'élaboration des matériaux ainsi réunis, l'économique allemande ne mérite plus les mêmes éloges. Trop souvent les auteurs allemands demeurent confus, ou ils se perdent dans une espèce de scolastique. La clarté, la force constructive, le don de la généralisation manquent à un trop grand nombre d'entre eux.

La plupart des économistes allemands appartiennent à l'école historique. Ils s'inspirent du programme que List avait tracé. Schmoller est, dans ce groupe, l'auteur le plus illustre (1).

Une tendance quelque peu différente a Wagner comme représentant le plus éminent (2). Comme les économistes de l'école historique, Wagner s'attache à l'économie *nationale*. Comme eux encore, il s'est appliqué avant tout aux *faits*. Il ne manifeste pas, cependant, le même éloignement pour les spéculations théoriques. D'autre part, les faits sur lesquels il porte son attention sont surtout les faits contemporains, et c'est surtout avec des préoccupations d'ordre pratique que Wagner les considère.

Comparée à celle de ces maîtres dont la réputation est universelle, et qu'entourent une légion d'élèves, la destinée d'Effertz apparaît étrange. Il est demeuré jusqu'à ce jour inconnu de la plupart, ou bien l'on a traité ses œuvres par un silence méprisant. Et cependant, si on peut lui reprocher de s'en être tenu à des vues très larges, et par là très approximatives, il n'en reste pas moins qu'il a introduit pour des questions anciennes des solutions nouvelles, qu'il a posé le premier, ou traité le premier d'une manière approfondie, des questions de la plus haute importance pour la théorie et la pratique, que nul mieux que lui ne nous fait apercevoir, à travers les apparences chrématistiques, les réalités essentielles de l'économie, les forces dont l'action détermine les résultats de cette économie, et apprécier la valeur des différentes organisations sociales ; au total, qu'il mérite d'occuper, dans l'histoire de l'économique, une place hors de pair (3).

Il y a lieu de séparer des économistes allemands les économistes autrichiens, qui forment une école tout à fait distincte (4). Les économistes autrichiens visent surtout à la découverte de vérités générales, de *lois*. Ils ne craignent pas de se servir du raisonnement *déductif*, et prennent pour point de départ de leurs déductions des observations *psychologiques*. Carl Menger, ainsi, a donné de la valeur, en même temps que Jevons, une théorie qui

(1) Nous avons cité déjà son *Grundriss*.

(2) Voir sa *Grundlegung der politischen Oekonomie*.

(3) Voir *Arbeit und Boden*, nouvelle éd., Berlin, Puttkammer et Mühlbrecht, 1897, et *Les antagonismes économiques*.

(4) Cf. notre article sur *L'école économique autrichienne*, dans la *Rivista di scienza*, 1907.

fonde celle-ci sur l'utilité-limite des biens (1). Böhm-Bawerk a poussé plus loin les recherches de Menger, et il a donné une théorie nouvelle de l'intérêt du capital, basée sur l'appréciation différente que les hommes font des biens selon le moment, présent ou futur, où ils doivent en avoir la jouissance (2).

L'Italie s'adonne beaucoup aux études économiques. Un grand nombre de ses économistes se sont formés principalement à l'école des Anglais : tel Pantaleoni (3). D'autres ont une culture allemande, et sont nourris des écrits de Marx. Il en est, comme Pareto (4), qui se rattachent à l'enseignement mathématique de Walras.

Il nous reste à parler de la France. Elle n'occupe pas, dans l'ordre des études économiques, une place aussi éminente que dans d'autres ordres d'études. La raison en est sans doute dans le fait que jusqu'à tout dernièrement il n'y a pas eu pour l'enseignement de l'économique, chez nous, un recrutement distinct. Déjà dans la période précédente les plus distingués de nos économistes avaient été des philosophes ou des ingénieurs, comme Cournot et Dupuit. Dans la période contemporaine, nous voyons encore l'économique française représentée par des mathématiciens comme Walras — un des plus illustres parmi les partisans de la méthode mathématique — et de Foville, par des historiens comme Levasseur, par des ingénieurs comme Colson. D'autres sont venus à l'économique du monde de la politique, de la finance et du journalisme : tel Leroy-Beaulieu. Ce n'est pas toutefois que dans les écoles de droit aussi on ne trouve des économistes de valeur : qu'il suffise de citer les noms de Cauwès, Gide et Bourguin.

Au reste, cet état de choses que nous avons dû signaler est destiné à se modifier bientôt. L'institution récente d'un concours spécial pour l'enseignement de l'économique ne peut pas manquer d'avoir pour résultat, dans un avenir très prochain, un accroissement considérable de la part de notre pays dans la production générale des travaux économiques (5).

(1) *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Vienne, 1871.

(2) *Capital und Capitalzins*, Innsbruck, 1re partie, *Geschichte und Kritik der Capitalzinstheorien*, 2e éd., 1900 (trad. fr., *Histoire critique des théories de l'intérêt du capital*, Paris, Giard et Brière, 2 vol., 1902), 2e partie, *Positive Theorie des Capitales*, 2e éd., 1902.

(3) *Principii di economia pura*, Florence, Barbèra, 2e éd., 1894.

(4) *Cours d'économie politique*, Lausanne, Rouge, 2 vol., 1896-1897, *Manuale di economia politica*, Milan, Società editrice, 1906.

(5) C'est ici sans doute qu'il y a lieu de fournir une bibliographie des ouvrages généraux sur l'économique. Nous nous bornerons à quelques indications, nous limitant aux livres les plus récents, et ne prenant parmi ces livres que ceux qui, pour une raison ou pour une autre, sont particulièrement utiles à consulter.

Parmi les publications allemandes, qui sont les plus nombreuses, il convient de mettre en tête le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, édité par Conrad,

VI. — L'AVENIR DE L'ÉCONOMIQUE.

17. — Nous venons d'esquisser un tableau de l'histoire de l'économique, et de son état présent. Risquons-nous maintenant à dire quelques mots de l'avenir qui lui est réservé.

Elster, Lexis et Löning (Iéna, Fischer, 2e éd., 7 vol., 1898-1901), et le *Wörterbuch der Volkswirtschaft*, édité par Elster (Iéna, Fischer, 2e éd., 2 vol., 1906-07). Ce sont des répertoires extrêmement riches, surtout en ce qui concerne les faits économiques. Le *Handbuch der politischen Oekonomie*, publié sous la direction de Schönberg (4e éd., 5 vol., Tübingen, 1896-98), traite d'une manière étendue toutes les parties de l'économique, et fournit sur chaque point une bibliographie abondante, qui a seulement le tort de ne renvoyer guère qu'à la littérature allemande. Nous avons déjà cité les ouvrages de Wagner (*Grundlegung der politischen Oekonomie*) et de Schmoller (*Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre*). Mentionnons encore le *Grundriss der politischen Oekonomie*, de Philippovich, qui est le plus répandu et le plus recommandable des manuels élémentaires écrits en allemand (premier vol., *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, 6e édit., Tübingen, 1906 ; 2e vol., *Volkswirtschaftspolitik*, première partie, 3e éd., 1905, 2e partie, 1907).

Pour l'Angleterre, nous avons indiqué déjà les *Principles of economics* de Marshall, ouvrage fort remarquable, mais qui n'a pas été écrit spécialement pour les débutants. Indiquons encore le *Dictionary of political economy*, publié par Palgrave (3 vol., Londres, Macmillan, 1894-99).

La France possède le *Cours d'économie politique* de Cauwès (Paris, Larose, 3e éd., 4 vol., 1893), le *Cours d'économie politique* de Colson (Paris, Guillaumin, 3 vol., 1901-1905) et le *Traité théorique et pratique d'économie politique* de Leroy-Beaulieu (Paris, Guillaumin, 3e éd., 4 vol., 1900). En fait de manuel élémentaire, elle a les *Principes d'économie politique* de Gide (Paris, Larose, 10e éd., 1906). Ce dernier ouvrage, dont la réputation est universelle, doit son succès à la liberté avisée avec laquelle l'auteur y traite les différentes questions économiques, à l'ingéniosité dont il fait preuve sans cesse et à son remarquable talent d'exposition.

Pour suivre la production économique, il faut lire les revues. Les principales revues économiques sont :

en Allemagne et en Autriche, les *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, édités par Conrad (à Iéna), lesquels contiennent dans chaque numéro une chronique des faits économiques extrêmement précieuse, le *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft*, édité par Schmoller (à Leipzig), et la *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Socialpolitik und Verwaltung*, qu'éditent, à Vienne, Böhm-Bawerk, etc. ;

en Angleterre, l'*Economic journal*, édité par Edgeworth (à Londres) ;

en Amérique, le *Quarterly journal of economics*, dirigé par Taussig (Boston) ;

en Italie, le *Giornale degli economisti* (Rome), et la *Riforma sociale* (Rome et Turin) ;

en France, enfin, la *Revue d'économie politique* (Paris, Larose).

A qui recherche des renseignements statistiques, nous indiquerons, en outre des publications officielles (comme l'*Annuaire statistique* français, publié par la *Direction du travail*), les *Aperçus statistiques internationaux* de Sundbärg (Stockholm, Norstedt) et le *Statesman's year-book* de l'éditeur Macmillan (à Londres).

Comment faut-il concevoir les progrès futurs de l'économique ? Si nous regardons dans le passé, nous constatons que bien rarement les économistes ont introduit des idées, ont posé des questions vraiment nouvelles. Les théories dont la paternité est attribuée à tel ou tel auteur, on peut presque toujours les découvrir ou indiquées d'une manière sommaire par des auteurs antérieurs, ou impliquées en quelque façon dans des théories déjà exposées. Le plus souvent, ces économistes qu'on tient pour des inventeurs n'ont fait que porter une attention plus soutenue, que jeter un regard plus pénétrant sur des faits que d'autres avant eux avaient connus, ou qu'approfondir des notions banales.

L'économique, en cela, est très différente des sciences physiques, par exemple, ou des sciences biologiques. Ces dernières sciences découvrent des phénomènes, atteignent des éléments qui échappent à la connaissance vulgaire. La physique a découvert ainsi que cette force qui se manifeste aux yeux de tous quand la foudre éclate, ou quand un morceau d'ambre frotté attire des corps légers, l'électricité, est présente dans tout l'univers matériel ; elle a découvert des rayons lumineux dont personne ne soupçonnait l'existence ; que l'on pense, encore, aux investigations des biologistes pénétrant dans les mystères de la vie cellulaire. Les sciences de la nature, d'autre part, trouvent pour des phénomènes connus des explications dont il était impossible qu'on eût le soupçon, parce qu'elles rattachent ces phénomènes à d'autres phénomènes inconnus, ou difficilement observables : ainsi en ce moment on croit trouver la cause du crétinisme dans le fonctionnement défectueux du corps thyroïde.

Les faits économiques, à la différence des faits physiques ou biologiques, ne comportent pas une analyse indéfinie. Les éléments derniers auxquels on peut les ramener, ce sont des faits psychologiques, techniques, juridiques que nous connaissons bien, qui nous sont du moins facilement accessibles. Ce sont là, disons-nous, les éléments derniers. Ce n'est pas que ces éléments ne puissent être décomposés à leur tour par l'analyse ; mais alors on entrerait dans des recherches tout à fait étrangères à l'économique, et qui, à quelque résultat qu'elles doivent aboutir, n'aideront jamais à prévoir les faits économiques. Mettons que pour expliquer l'intérêt du capital il faille recourir à cette vérité d'ordre technique que certains allongements des processus productifs accroissent la production. L'économique, on s'en convaincra sans peine, n'a nul besoin qu'on remonte plus haut, qu'on recherche pourquoi, en adoptant des processus productifs plus longs, on obtient une plus grande abondance de produit.

Ainsi l'analyse de la réalité économique ne nous conduira jamais à des faits insoupçonnés : et c'est pourquoi les découvertes de l'économique ne sauraient avoir le caractère de ces découvertes que font chaque jour certaines autres sciences. Ce que nous disons d'ailleurs ici de l'économique est

vrai de toute la sociologie. Il est aujourd'hui des sociologues pour croire que des progrès de leur science toutes sortes de grandes choses sont à attendre, que ces progrès nous donneront sur les croyances humaines, sur tout le monde moral, une puissance analogue à celle que d'autres sciences nous ont donnée sur le monde matériel. Mais c'est là une pure illusion, fondée sur une assimilation inexacte ; ceux qui y tombent oublient que dans le champ de la sociologie on a vite trouvé le fond — pour ainsi parler — de cette réalité que l'on étudie.

Le développement futur de l'économique ne fera sans doute jamais apparaître de grande vérité qui soit absolument nouvelle. Comme par le passé, on améliorera les théories existantes en les complétant, en les rectifiant ; on remarquera des faits élémentaires sur lesquels l'attention ne s'était pas portée suffisamment, on instituera des rapprochements féconds de ces faits avec les autres ; on observera plus exactement les faits concrets, les faits de masse notamment, et l'on déterminera des relations de tels de ces faits avec tels autres de même nature. L'économique progressera par un perfectionnement pour ainsi dire continu.

Ce perfectionnement, au reste, ne pourra être qu'assez lent. Nous avons dit plus haut que l'économique, comme science, était relativement facile à constituer. Elle est telle en un sens. Mais des causes multiples ont retardé dans le passé, et ne manqueront pas de retarder dans l'avenir son avancement. Les méthodes les plus utiles, dans cette science, sont en même temps, comme on le verra bientôt, des méthodes très dangereuses, dont l'emploi nous entraîne bien souvent dans l'erreur. La diversité, d'autre part, des méthodes que l'économique peut et doit employer a donné naissance à des partis pris déplorables : certaines écoles, attachées exclusivement à l'emploi d'une certaine méthode, refusent de tenir aucun compte des résultats que les autres méthodes ont donnés. Il y a encore cet exclusivisme national dont nous avons parlé, et qui empêche parfois que les travaux de valeur soient connus de tous ceux qui en pourraient profiter. Les conséquences pratiques des théories détournent souvent d'étudier celles-ci avec impartialité, et de les comprendre, ceux qu'elles peuvent atteindre, même indirectement, dans leurs intérêts. Enfin, il faut voir que les théories économiques, si satisfaisantes soient-elles, ne s'imposent jamais comme peuvent faire les vérités physiques ou biologiques. Les faits physiques ou biologiques se présentent souvent comme des faits indépendants des faits voisins, ou ils peuvent être rendus indépendants de ceux-ci : l'abstraction qui est nécessairement dans les lois générales se trouve ici réalisée en quelque sorte dans des observations auxquelles on peut procéder, ou peut être réalisée par l'expérimentation. Les faits économiques, au contraire, forment à l'ordinaire un complexus tel que lorsqu'on affirme l'existence d'un lien causal entre tel et tel d'entre eux, on peut rarement présenter une observation

vraiment démonstrative ; et pour ce qui est de l'expérimentation, elle est ici impraticable.

En somme, il n'y a pas à attendre que l'économique soit jamais bouleversée par de grandes découvertes, ni que ses progrès deviennent jamais très rapides. Il y a cependant pour elle beaucoup de progrès à faire. Et l'on doit avoir confiance dans son avenir : car l'attention ne peut pas manquer de se porter toujours davantage sur les questions économiques.

Considérons le particulier préoccupé de ses intérêts. Ceux-ci, en tant qu'ils sont liés à l'activité économique de ce particulier, ne sont pas si aisés à connaître, s'ils sont engagés dans de certaines grandes affaires. Les directeurs, par exemple, d'une entreprise de transports risquent, sinon de commettre de grosses erreurs, du moins de ne pas réaliser le maximum de gain s'ils n'ont pas étudié les questions théoriques, très complexes et très difficiles, qui se rapportent aux prix.

Nos intérêts économiques ne sont pas liés seulement à notre activité économique propre. Ils sont liés aussi à l'organisation sociale ; ils peuvent être servis ou lésés par ces mesures législatives qui viennent modifier l'ordre existant. Et l'on sait que les interventions législatives dans l'ordre économique, depuis quelque temps, sont de plus en plus fréquentes. Or celui qui veut savoir ce qui doit résulter de telle réforme projetée, dans quel sens il doit orienter son action politique, celui-là devra acquérir une forte culture économique : trop heureux si l'état actuel de la science économique lui permet de donner une réponse certaine aux questions qui se posent devant lui.

L'économique ne fournit pas seulement des lumières à l'économie privée ; elle nous éclaire aussi sur les intérêts de la nation et sur les intérêts de la collectivité humaine. Il importe à tout pays que sa politique commerciale soit guidée par une vue juste de ses intérêts : et cette vue juste ne peut procéder que d'une étude approfondie de l'économique. C'est à l'économique, d'autre part, de nous apprendre s'il est permis d'attendre de bons résultats de telle extension de la législation protectrice du travail ou des services industriels de l'État ; c'est à elle qu'il appartient de résoudre les problèmes dits sociaux, si graves, et qui deviennent chaque jour plus urgents, à mesure que le nombre devient plus grand de ceux qui demandent des changements profonds dans l'ordre établi, et que se font plus instantes leurs réclamations. Tout cela est pour nous faire augurer favorablement de son développement futur.

VII. — Méthodes de l'économique (1).

18. Remarque préliminaire. — Quand on veut étudier la méthode — ou mieux les méthodes — de l'économique, on peut se borner à l'étude des méthodes de la *science* économique. L'histoire, comme on l'a vu, a pour rôle principal, dans l'économique comme ailleurs, de rassembler des matériaux pour l'édification de la science. Or, lorsqu'on étudie les méthodes de la science économique, on est obligé d'examiner où et comment doivent être recueillis les faits sur lesquels cette science reposera : on est donc obligé de s'occuper de la méthode de l'histoire économique. Et pour ce qui est de l'art économique, les procédés qu'il doit employer apparaissent d'eux-mêmes : quand on veut arriver à une certaine fin d'ordre économique, il faut premièrement *inventer* des moyens pour atteindre cette fin, et deuxièmement demander à la science quels effets on peut espérer de l'emploi de ces moyens.

19. La connaissance des faits. — La science économique est une science *expérimentale*, ou, comme l'on dit encore, une science *du réel*. Elle n'est point, comme sont les mathématiques, une science que l'esprit humain puisse construire en dehors de toute expérience. Les notions fondamentales de l'économique, c'est l'expérience qui nous les fournit : seule celle-ci peut nous faire savoir qu'il y a des biens économiques, une activité économique des hommes, une économie.

Celui qui veut s'instruire dans la science économique doit commencer par apprendre des faits. Le premier procédé de la méthode économique, comme de la méthode des autres sciences expérimentales, c'est l'*observation*.

Les observations économiques peuvent être de différentes sortes.

1° Il y a d'abord ces observations qui portent sur des faits *simples isolés*. Ainsi l'on notera qu'à telle date, en tel lieu, le taux de l'intérêt s'élevait à tant.

2° Il y a ensuite ces observations qui portent sur des réalités *complexes*, mais *étroitement délimitées*, et qui envisagent ces réalités soit *dans un moment donné du temps*, soit *pendant une certaine période*. On appelle du nom de *monographies* les écrits où sont consignés les résultats de pa-

(1) Sur cette question on doit recommander, comme particulièrement judicieuses, les études de Cossa (*Introduzione*, première partie, chap. 6) et de Wagner (*Grundlegung*, §§ 65-85 ; trad. fr., t. I). L'une et l'autre sont accompagnées d'indications bibliographiques utiles. Voir aussi les bibliographies mises par Schmoller dans son *Grundriss*, Introduction, III, 4 et 5 (trad. fr., t. I) et à la fin de l'article *Volkswirtschaft* du *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (*Handwörterbuch*. t. VII).

reilles observations. Le procédé de la monographie a été employé beaucoup et recommandé vivement par certains auteurs. Thünen a puisé les matériaux de ses constructions théoriques dans l'étude minutieuse de l'économie de son domaine de Tellow (1). Le Play, dans ses *Ouvriers européens* (1855), nous donne une série de monographies relatives à la condition des ouvriers dans les divers pays de l'Europe ; et c'est sur les observations consignées dans ces monographies qu'il a édifié ses théories sociales.

Une collection de monographies, lorsque ces monographies se rapportent à un même sujet, qu'elles constituent par exemple, réunies, une sorte de tableau de l'état d'une classe sociale, d'un groupe professionnel, forme ce qu'on appelle une *enquête*. L'enquête est un moyen d'investigation dont les États se servent fréquemment depuis le commencement du XIXe siècle : des enquêtes fameuses sont les enquêtes officielles anglaises sur le travail des enfants (1863-1867) et sur les associations professionnelles (1867-1869). Mais il est possible aussi aux particuliers de faire des enquêtes — l'exemple de Le Play, que nous venons de citer, le prouve —, sauf à les composer d'un nombre moindre d'observations, ou à recourir, pour interroger les personnes de qui l'on veut avoir des renseignements, au questionnaire écrit (2).

3° Nous arrivons ainsi à ce que l'on appelle généralement l'*histoire* — le mot étant pris ici dans un sens plus étroit que celui que nous lui avons donné —. Qu'est-ce qui distingue l' « histoire » de ces recherches dont nous venons de parler ? Dans l' « histoire », c'est à la *succession* des faits que l'on s'attache. De plus, l' « histoire » considère non point des objets très limités — comme une ville ou une corporation —, mais des ensembles plus vastes. Et de là il suit que l' « histoire », à la différence de la monographie, ne s'applique pas à noter de la manière la plus complète et la plus minutieuse toutes les particularités, tous les petits faits se rapportant au sujet qu'elle étudie. Celui qui écrit une monographie s'astreindra à ne rien omettre, il visera à donner une reproduction en quelque sorte photographique de la réalité. L' « historien », lui, ne craindra pas de choisir parmi les faits qui s'offrent à lui ; il retiendra seulement ceux qui lui paraîtront importants.

4° La *statistique*, dont il nous reste à parler, a pour première caractéristique qu'elle ne note que des déterminations quantitatives. Mais ces déterminations quantitatives ne sont pas celles d'un phénomène isolé, d'une réalité plus ou moins étroitement circonscrite, mais toujours singulière :

(1) Il y a en Allemagne une revue, le *Thünen-Archiv*, dirigé par Ehrenberg (Iéna, Fischer), qui s'emploie à propager les procédés méthodologiques de Thünen.
(2) Voir Du Maroussem, *Les enquêtes, pratique et théorie*, Paris, Alcan, 1900.

la *statistique* ne mesure pas, elle *dénombre ;* les faits qu'elle nous fait connaître sont, peut-on dire, des *faits de masse* (1).

La statistique existe depuis qu'il y a de grands États : elle est nécessaire en effet, dans les États de dimensions un peu étendues, pour toutes sortes de besoins administratifs. Mais c'est à Quételet qu'appartient l'honneur d'avoir affirmé le premier son importance pour la découverte des lois qui régissent les phénomènes sociaux (2). Nous essaierons tantôt de voir exactement quelle est l'utilité qu'il y a lieu de reconnaître à la statistique pour la découverte des lois économiques. Ce qui est sûr, c'est qu'il n'est pour ainsi dire pas, aujourd'hui, de faits économiques à propos desquels il ne soit dressé des statistiques (3). Les applications de la statistique, dans l'économique comme ailleurs, se multiplient chaque jour. Et les procédés de la statistique vont se perfectionnant sans cesse, soit qu'il s'agisse de recueillir les données numériques que la statistique rassemble, soit qu'il s'agisse de suppléer par l'*interpolation* aux lacunes que ces données présentent ou de prolonger dans l'avenir, par l'*extrapolation*, les séries que l'on a dressées, soit enfin que l'on cherche à résumer dans des *moyennes* les indications de la statistique (4).

20. L'induction. — On a réuni des faits. Il faut maintenant, de ces faits, tirer des lois. C'est par l'induction que l'on passe des faits, qui sont particuliers, aux lois, qui sont générales. L'économique emploiera donc l'induction. Et si, comme il convient, on regarde l'observation des faits plutôt comme un travail préparatoire que comme un moment de l'investigation scientifique, on pourra dire, en un sens, que l'induction est le procédé essentiel de la méthode économique.

On sait comment l'induction s'opère, et qu'elle suppose la détermination, par l'un de ces procédés que Mill a si bien exposés dans sa *Logique*, d'un rapport de causalité entre deux phénomènes. Il y a toutefois, sur les

(1) La recherche statistique ne s'oppose pas proprement à la recherche « historique ». Dans une « histoire », on pourra trouver des statistiques.

(2) Quételet, de Gand, a vécu de 1796 à 1874 ; son principal ouvrage est intitulé *Sur l'homme et le développement de ses facultés, ou essai de physique sociale* (1835).

(3) Voir Mayo-Smith, *Statistics and economics*, New-York, Macmillan, 1899. Ce livre parcourt tout le domaine de l'économique et donne, pour chaque partie, les plus intéressantes des statistiques que l'on a établies. On y trouvera, à chaque chapitre, des renseignements bibliographiques abondants.

(4) Il a été écrit beaucoup sur la statistique. Citons, pour la France, *La statistique*, par F. Faure (Paris, Larose, 1906) et *La statistique*, par Liesse (Paris, Guillaumin, 1905), deux livres l'un et l'autre élémentaires, puis encore Block, *Traite théorique et pratique de statistique* (Paris, Guillaumin, 2e éd., 1886) ; pour l'Allemagne, les articles de Rümelin et de Scheel dans le *Handbuch* de Schönberg, 3e partie, t. II, et Conrad, *Grundriss zum Studium der politischen Oekonomie*, 4e partie, 1er tome (Iéna, Fischer, 1900) ; pour l'Angleterre, l'excellent ouvrage de Bowley, *Elements of statistics* (Londres, King, 1901).

résultats et sur les conditions de l'induction, des illusions où l'on tombe très souvent, et qu'il importe de dissiper.

1° Premièrement, il faut bien se rendre compte que les lois établies inductivement, dans l'économique comme ailleurs, seront toujours des vérités *abstraites* : elles ne peuvent être générales, elles ne peuvent être des lois par conséquent, qu'à ce prix. La « méthode inductive », comme toutes les méthodes scientifiques, est une méthode d'*analyse* : elle isole, pour les unir entre eux par un lien nécessaire, deux phénomènes qui ne sont pas donnés comme isolés, qui sont des aspects ou des parties d'un ensemble infiniment complexe. Les lois obtenues par l'induction, en conséquence, ne fourniront jamais une explication *complète* de la réalité concrète ; et elles ne permettront jamais de prévoir l'avenir avec certitude : car l'influence de la cause qu'elles considèrent pourra toujours être contrariée par l'influence d'autres causes.

2° La découverte des lois inductives, d'autre part, implique communément une *hypothèse* du savant. Ce n'est qu'exceptionnellement que le rapprochement fortuit de deux faits ou de deux séries de faits révélera au savant un rapport de causalité qu'il ne soupçonnait pas. A l'ordinaire, il faut pour découvrir de tels rapports les imaginer d'abord hypothétiquement ; c'est l'hypothèse qui suggère l'idée d'établir certains rapprochements, lesquels la vérifieront ou en établiront au contraire la fausseté.

3° L'induction enfin suppose — et c'est là une remarque qui se rattache étroitement aux précédentes — une élaboration préalable des concepts de la science. La loi scientifique unit des abstractions ; mais comment formerons-nous celle-ci ? la chose est loin d'être indifférente. Selon que nous découperons la réalité concrète de telle ou telle manière, nous serons amenés à formuler des lois plus ou moins importantes pour la compréhension des faits et pour la pratique. Et ces concepts que la « connaissance vulgaire », comme on l'appelle, nous fournit ne sont point tels, sous ce rapport, que nous puissions nous en contenter : ils correspondent trop souvent à des apparences extérieures dont l'étude ne présente que fort peu d'intérêt ; sans compter que le contenu n'en est pas rigoureusement délimité, et qu'il peut en être donné, bien des fois, plusieurs définitions simultanées. Mais une détermination meilleure des concepts et des problèmes implique nécessairement des anticipations hypothétiques sur les résultats que la recherche scientifique donnera,

Attachons-nous particulièrement aux conditions dans lesquelles l'économiste se trouve quand il veut faire des inductions, et voyons les facilités que lui donnent, pour induire, les différentes sortes d'observations que nous avons indiquées plus haut.

L'observation des faits simples isolés n'aura une utilité véritable, à cet égard, que lorsqu'elle portera sur des faits tout à fait élémentaires. Mais

ces faits se ramènent à un assez petit nombre de types : et par suite les lois qu'on peut découvrir en les étudiant, si l'on ne veut se servir que de l'induction, seront bien peu nombreuses.

Pour ce qui est de l' « histoire », maintenant, elle ne saurait — pour autant qu'on la sépare de la statistique — fonder des inductions bien sûres. Ne nous fournissant pas d'indications numériques précises, elle ne nous permettra que rarement, et d'une manière très imparfaite, de constater ces *variations concomitantes* d'où l'on conclut à l'existence de rapports de causalité. Et quant aux procédés logiques de la *concordance* et de la *différence*, ils ne pourront servir ici que plus rarement encore, en raison de la complexité de ces faits que l' « histoire » s'applique à décrire : il est bien peu fréquent que deux moments historiques se ressemblent entre eux ou ne diffèrent que par rapport à une particularité.

Il y a plus à attendre, à coup sûr, des observations monographiques et des observations statistiques que de celles dont nous venons de parler. C'est que les observations monographiques et les observations statistiques, nous fournissant des données numériques, permettent de constater des concordances, des différences et des variations concomitantes sur lesquelles il nous sera possible de fonder des inductions. Les monographies offrent ici de l'utilité : l'étude attentive, par exemple, de la comptabilité d'une exploitation agricole peut conduire à des découvertes sur des sujets comme celui du produit net des terres. Mais ce sont surtout les statistiques qui pourront rendre des services, parce qu'elles nous présentent des faits de masse tout disposés en séries, et que ces faits sont des faits très abstraits, matériaux tout préparés pour la généralisation inductive.

Et toutefois l'étude des statistiques elles-mêmes ne conduit qu'à des résultats assez maigres, et souvent incertains. Veut-on rechercher comment se déterminent le taux de l'intérêt, ou les salaires ? veut-on rechercher les causes qui déterminent le change ? On ne trouvera que bien difficilement un phénomène dont les variations soient concomitantes à celles du phénomène considéré. Et comment en serait-il autrement, puisqu'un phénomène économique, à l'ordinaire, est sous la dépendance, non pas d'un autre phénomène seulement, mais d'une multiplicité de phénomènes ? Parfois il est vrai la concomitance des variations existera, pour un court espace de temps. Mais cette concomitance, alors, pourra s'expliquer par l'existence d'une cause commune aux deux phénomènes observés, ou par une simple coïncidence. Ce n'est que dans des cas exceptionnels que l'on pourra parler à coup sûr d'un lien causal. La hausse énorme qui s'est manifestée dans les prix pendant le cours du XVIe siècle ne peut trouver son explication que dans la multiplication du numéraire, consécutive de la découverte de l'Amérique. On sera donc autorisé à affirmer une influence de la quantité du numéraire sur les prix, sans d'ailleurs pouvoir dire que

toute variation de la quantité du numéraire modifiera les prix, sans pouvoir dire non plus dans quelle mesure telle variation de la quantité du numéraire fera varier les prix, ni si elle les fera varier tous également. Mais rares sont les vérités générales, même aussi peu précises que la précédente, que l'étude des statistiques nous permettra d'énoncer avec certitude, ou avec une probabilité assez forte.

En définitive, les résultats auxquels on peut prétendre arriver, en fait de généralisation scientifique, par l'emploi du seul procédé de l'induction, ces résultats, dans l'économique, ne sauraient être que minces. Et la raison en est tout d'abord, comme il est apparu dans ce qui précède, que les phénomènes économiques présentent un haut degré de *complexité*. Ils sont plus complexes que les phénomènes dont s'occupent le physicien, le chimiste et le biologiste. Et par-dessus le marché ceux-ci peuvent instituer, pour toutes ou pour presque toutes les questions qui se posent devant eux, des *expérimentations* : ils peuvent, en introduisant, en faisant disparaître ou en faisant varier les phénomènes antécédents ou concomitants des phénomènes qu'ils étudient, soumettre les hypothèses qu'ils ont conçues à des épreuves décisives. L'économiste, lui, en est réduit presque toujours à attendre que les faits réalisent d'eux-mêmes ces conditions spéciales qui seules permettent de fonder sur eux des inductions.

Mais ce n'est pas tout. Prenons ces lois économiques que l'induction permet de formuler ; supposons, contrairement à ce qui est, que ces lois puissent être tenues pour certaines et pour vraiment universelles. Il resterait encore que ces lois inductives, pour la plupart, n'expliqueraient pas les faits de la manière la plus satisfaisante possible.

Il y a ici une distinction importante à établir entre les lois économiques et les lois du monde physique. On constate que la quinine coupe la fièvre paludéenne : pour rendre compte de ce fait, on devra étudier les phénomènes chimiques ou autres que l'absorption de la quinine provoque chez le fiévreux ; mais au bout de l'analyse progressive dans laquelle on s'engage ainsi, on n'aura jamais que des vérités qu'il faudra accepter parce que l'expérience *extérieure* nous les impose. L'analyse des faits économiques, au contraire, doit aboutir toujours à des *faits de conscience*, à des sentiments et à des volitions — ce que faisant, au reste, elle procurera à notre esprit une satisfaction d'un genre spécial, et supérieure —. Mettons donc qu'on ait établi, par l'induction, qu'une frappe plus abondante de numéraire cause une hausse des prix. S'il en est vraiment ainsi, c'est en suite de phénomènes qui se produisent dans la conscience des membres de la collectivité intéressée, ou d'un certain nombre d'entre eux. Il doit être possible, dès lors, de développer tout cet enchaînement de causes et d'effets où ces phénomènes psychologiques prennent place ; et cela étant possible, il est du devoir de l'économique de le faire. Mais l'induction n'y suf-

fira sans doute pas. Et quand même elle pourrait y suffire, l'emploi exclusif de ce mode de raisonnement rendrait à coup sûr la recherche beaucoup plus longue et beaucoup plus difficile qu'elle ne sera si l'on se sert de la déduction.

21. La déduction. — Qu'est-ce donc que la déduction, et quels services peut-elle rendre dans l'économique ?

La déduction est un mode de raisonnement qui consiste à tirer de propositions connues comme vraies, ou supposées vraies, des propositions nouvelles, sans avoir à s'appuyer sur aucun autre principe que sur ce principe qui interdit à l'esprit humain de se contredire.

La déduction a un rôle — et même plusieurs — à jouer dans toutes les sciences expérimentales. C'est elle par exemple qui nous indique, quand nous avons formé une hypothèse, quelles expériences doivent être instituées, quelles observations doivent pouvoir être faites pour que cette hypothèse puisse être vérifiée. Et la déduction est aussi *par elle-même* un instrument de découverte ; le rapprochement de lois élémentaires fait jaillir des conclusions, souvent, qui sont des lois nouvelles : que l'on pense à la mécanique, où toute une longue série de théorèmes se déduisent d'un tout petit nombre de vérités d'expérience primitivement posées ; que l'on pense encore à l'optique, et à telles autres parties de la physique.

La science économique se trouve être, de par la nature de son objet, au nombre de ces sciences expérimentales où l'emploi de la déduction est particulièrement fécond. Les faits économiques présentent toujours un aspect quantitatif ; ils résultent d'un jeu de facteurs et de conditions sur lesquels la mesure peut être pratiquée. D'autre part, comme il a été dit déjà, les phénomènes économiques, s'ils sont extrêmement complexes à l'ordinaire, sont cependant produits par des phénomènes très simples. Ce système formidable qu'est l'économie d'une société exprime les actions et les réactions, les influences de toutes sortes et le conditionnement réciproque de faits en nombre infini, mais qui se ramènent à un petit nombre de types élémentaires : en combinant les vérités — psychologiques, techniques, juridiques — qui se rapportent à ces données générales, en opérant des déductions sur ces prémisses, l'économique ne peut pas manquer de s'étendre très loin.

En définitive, il n'y a guère de question économique où la déduction ne nous aide à pénétrer. Là même où l'induction, à elle seule, ne peut rien nous faire découvrir, la déduction nous fournit des lumières précieuses. Prenons pour exemple la question de l'intérêt. Les causes pour lesquelles on emprunte étant multiples, et aussi les conditions dans lesquelles on prête, le fait de l'intérêt, d'autre part, étant manifestement une résultante de toutes ces particularités que l'on observe dans les innombrables prêts consentis sur le marché, et d'autres particularités encore, il est bien clair

que jamais avec la seule induction on ne pourra établir pourquoi il y a un intérêt du capital. Au lieu que, en combinant d'une certaine façon ces causes et ces conditions dont nous parlions ci-dessus, on pourra montrer comment il se fait que les prêteurs reçoivent des emprunteurs un intérêt.

La déduction nous donne des secours pour toutes les questions. Elle permet, en même temps, de résoudre les problèmes de la science économique *complètement*, d'expliquer les phénomènes économiques d'une manière tout à fait satisfaisante pour l'esprit. Allant du simple au composé, elle peut mettre dans ses premières prémisses ces données psychologiques qui représentent les moteurs de toute la vie économique ; et les faits auxquels elle nous conduira en partant de ces données nous seront rendus par là parfaitement intelligibles.

Il faut, toutefois, que l'on comprenne bien que la déduction ne saurait être l'unique procédé de la méthode économique. La déduction part toujours de prémisses qu'elle n'a pas établies. Dans les mathématiques, ces prémisses sont les axiomes et les définitions, c'est-à-dire des vérités que l'esprit conçoit sans avoir besoin de recourir à l'expérience. Dans les sciences expérimentales, et par conséquent dans l'économique, ce sont des vérités d'expérience, que l'induction nous a fait connaître.

C'est l'induction qui fournit à la déduction son point de départ, ces propositions élémentaires qu'elle aura à combiner. L'induction servira encore, dans certains problèmes relativement complexes, à suggérer des déductions. Soit un phénomène économique à expliquer : une induction, même imparfaite, qui le rattachera à tel autre phénomène, nous invitera à faire une déduction qui l'explique — de la manière qui a été dite tantôt —, et nous aidera à trouver cette déduction.

Quant à l'observation, elle est, nous l'avons vu, la base de toutes les inductions nécessaires ou utiles ; et c'est elle, d'autre part, qui pose les problèmes de la science économique. Ce sont là des vérités trop évidentes pour qu'il faille y insister. L'observation, ajouterons-nous, nous renseigne sur l'importance des résultats obtenus par la déduction. Nous avons établi déductivement que tel fait tendait à produire telle conséquence : il ne la produira, toutefois, que si aucune cause contraire n'intervient ; mais est-il à attendre que de telles influences se manifestent ? l'observation seule pourra nous instruire là-dessus. Et quand un phénomène naît du concours d'une multiplicité de facteurs, c'est à l'observation de nous faire savoir l'influence plus ou moins grande de chacun de ces facteurs : ainsi dans le cas cité plus haut de l'intérêt du capital.

L'observation, au reste, jouera un rôle d'autant plus considérable, dans la science économique, que les problèmes abordés auront moins de généralité. Quand les problèmes, en effet, seront moins généraux, et par suite plus complexes, il y aura plus à faire pour en noter toutes les données, et

il y aura plus à faire aussi pour constater l'importance relative des différents facteurs dont on aura dû étudier l'action.

Au total, le rôle de la déduction dans la science économique sera très considérable. Il sera plus considérable sans doute que celui de l'induction, à laquelle on a coutume de l'opposer. Comment se fait-il dès lors que tant d'économistes, sans la proscrire catégoriquement (1), aient montré du moins à son égard tant de défiance ?

Cette défiance à l'égard de la déduction tient tout d'abord à ce que souvent la déduction, par la façon dont elle opère ses abstractions, donne à celles-ci une *apparence arbitraire*. La déduction, pour étudier l'action de certains facteurs, pour déterminer ce qui se produira quand telles conditions se rencontreront, *suppose* que ces facteurs agissent seuls, que ces conditions sont données toutes seules : et de telles suppositions, souvent, seront irréelles.

Mais pour être irréelles, ces suppositions n'en conduisent pas moins ceux qui les étudient à des conclusions *vraies*. On obtiendra, par cette voie, des vérités qu'on peut appeler partielles : et l'on pourra ensuite se rapprocher progressivement de la réalité concrète en introduisant l'une après l'autre dans l'hypothèse ces données qu'on a tout d'abord écartées. Les spéculations de Thünen sur la *rente de situation* des terres (2) sont un bon exemple des résultats considérables auxquels on peut arriver en procédant comme il vient d'être dit. Thünen suppose un État isolé, où toutes les terres seraient également fertiles, et au centre duquel se trouverait une ville unique : ces suppositions lui permettent de déterminer l'influence de la situation des terres sur le rendement. Des suppositions différentes permettront de déterminer l'influence de la *fertilité*. La rente que les propriétaires fonciers perçoivent effectivement sera déterminée à la fois par la situation et par la fertilité de leurs terres, et peut-être par d'autres facteurs encore.

Il arrivera même quelquefois que l'économiste, faisant ses déductions, renoncera par avance et complètement à tenir compte jamais de certaines influences perturbatrices, qu'il posera comme vraies d'une vérité universelle des prémisses qui ne correspondent qu'approximativement à la réalité. Il en sera ainsi, notamment, pour les principes psychologiques de l'économique. On a reproché avec raison à certains économistes classiques de s'être enfermés dans cette hypothèse que l'homme cherchait toujours son intérêt, et le comprenait toujours parfaitement bien. L'hypothèse est par trop simple ; et à s'y tenir rigoureusement, on se condamne, par exemple,

(1) Schmoller par exemple reconnaît expressément l'utilité de la déduction (*Grundriss*, § 46 ; trad. fr., t. I).

(2) Dans le premier volume de son *Isolirte Staat* (1826).

à ne donner qu'une explication très incomplète de phénomènes comme celui de l'intérêt. Mais on peut se contenter de cette hypothèse quand on veut étudier la détermination des prix sur le marché : car les corrections qu'il y aurait lieu d'y apporter seraient de peu d'importance.

Nous venons de parler de ces nécessités qui s'imposent à ceux qui manient la déduction, mais qui résultent, plus encore que de la nature propre du raisonnement déductif, de la nature et des conditions générales de la recherche scientifique. Il y a d'autre part, dans l'emploi de la déduction, des dangers de toutes sortes que les économistes déductifs, souvent, n'ont pas su éviter : et les erreurs graves où ils sont tombés par là sont pour beaucoup dans les préventions que certains nourrissent à l'égard de la déduction. Énumérons les principaux de ces dangers.

1° Comme il vient d'être dit tantôt, l'économiste qui se sert de la déduction doit, partant d'hypothèses très simples, compliquer progressivement ces hypothèses de façon à s'approcher toujours davantage de la réalité concrète. Or certains économistes « déductifs », non seulement ont trop négligé de faire cet effort pour se rapprocher de la réalité, et s'en sont tenus systématiquement à des théories par trop simplistes, mais ont manqué à nous prévenir du véritable caractère de leurs spéculations ; et à certains il est arrivé de manquer à le voir. N'a-t-on pas prétendu faire l'économique aussi simple que la mécanique céleste ? De même que dans la mécanique céleste, a-t-on dit, tout découle du principe de la gravitation, de même dans l'économique tout découle de ce principe que l'homme cherche à obtenir le maximum de plaisir avec le minimum de peine, plus exactement à porter à son maximum l'excédent des plaisirs dont il jouira sur les peines qu'il aura à souffrir. Mais l'assimilation est inexacte sur plusieurs points. Pour appliquer la loi de la gravitation aux corps célestes, on n'a qu'à considérer ceux-ci sous le double rapport de leur masse et de leur position : l'activité économique des hommes, au contraire, s'exerce au milieu de conditions multiples et de sortes diverses ; et de plus le principe « hédonistique » ne pourra recevoir d'application que lorsqu'on connaîtra la diversité des plaisirs que chaque homme recherche et des peines qu'il redoute. Mais surtout, le principe de la gravitation peut être regardé avec une approximation très grande comme le seul principe régissant les mouvements des corps célestes, tandis que le principe hédonistique est assez éloigné de gouverner toute notre activité économique.

2° L'économiste déductif peut omettre des faits, des lois d'une grande importance, non plus par une recherche ou une préoccupation excessive de simplification, mais parce que ces faits, ces lois lui auront échappé. On a été jusqu'à ces dernières années sans découvrir le principe de l' « équilibre de la consommation », c'est-à-dire ce principe qui veut que, toutes choses constantes d'ailleurs, la distribution la plus avantageuse de nos dépenses

entre les périodes successives de la durée soit la distribution égale ; ou du moins on n'a pas songé à introduire ce principe dans la théorie de l'intérêt du capital, où il doit tenir une place de premier ordre (1).

3° On peut introduire dans ses déductions des prémisses fausses. Böhm-Bawerk par exemple, dans sa théorie de l'intérêt, fait un grand usage de cette proposition que dans toute entreprise on peut, par des allongements successifs du processus productif, accroître le produit toujours davantage, encore que l'augmentation du produit aille en se ralentissant. Cette proposition ne correspond pas à la réalité : le produit augmente indéfiniment si l'on fait des dépenses plus fortes pour l'avoir ; il ne saurait être accru indéfiniment *dans son rapport avec les avances consenties* (2).

4° Les déductions peuvent être viciées par l'insuffisante netteté des concepts, laquelle fait que l'on passe de prémisses exactes — en un certain sens — à des conclusions qui ne sont plus vraies que partiellement. Que l'on pense ici à des théories comme celle qui explique l'intérêt du capital par l'*abstinence*. Le capitaliste qui prête ses capitaux s'abstient de consommer ceux-ci ; mais quand on parle d'abstinence, on entend parler, à l'ordinaire, d'un sacrifice. Or, tout renoncement n'est pas un sacrifice, toute *abstention* n'est pas une *abstinence* — dans ce sens que nous venons d'indiquer —. Et ainsi c'est tirer une conclusion fausse que de dire que l'intérêt représente toujours pour le capitaliste une rémunération dont il n'aurait pas pu se passer.

5° Les raisonnements déductifs, dans l'économique, sont viciés encore, et très souvent, par des assimilations inexactes qu'on y fait. Deux exemples considérables nous sont donnés par certaines théories de la monnaie et du commerce international. Certains économistes veulent que le numéraire soit une marchandise « comme les autres », qu'elle soit soumise comme les autres marchandises à la « loi de l'offre et de la demande » ; ils tirent de là diverses conséquences, cette conséquence notamment que toute augmentation du numéraire doit entraîner d'une manière en quelque sorte immédiate une hausse uniforme — et proportionnelle à cette augmentation — de tous les prix. Mais ces conséquences, comme nous le verrons, ne correspondent qu'imparfaitement à la réalité, et cela parce que l'assimilation initiale de la monnaie aux biens qu'elle sert à payer n'est point fondée, ou n'est fondée que dans une certaine mesure. Que dirons-nous des raisonnements d'auteurs comme Mill sur le commerce international ? Ces raisonnements impliquent perpétuellement que deux nations se comportent vis-à-vis l'une de l'autre, dans leurs échanges, comme feraient deux individus. Et cela n'est ni immédiatement, ni absolument vrai.

(1) Voir plus loin, au § 368.
(2) Nous reviendrons là-dessus aux §§ 91-92.

Ces assimilations, au reste, qui ont entraîné les économistes déductifs dans tant d'erreurs, et dans des erreurs si graves, on n'a pu les faire que parce qu'on a oublié que les phénomènes économiques ont toujours une origine psychologique, parce qu'on a négligé de rechercher, en remontant jusqu'à cette origine, comment ils peuvent se produire. La monnaie intervient dans les échanges, comme y interviennent les marchandises : mais peut-être joue-t-elle dans les échanges un rôle tout spécial. On prétend qu'une augmentation du numéraire fait hausser les prix : il faut que l'on nous montre comment cette conséquence sera amenée, quel est l'enchaînement de faits qui y conduira ; il faut que l'on nous dise, puisqu'enfin les prix résultent d'une certaine manière des prétentions et des appréciations des vendeurs et des acheteurs, où et pourquoi les vendeurs et les acheteurs modifieront leurs prétentions et leurs appréciations. On veut que toute importation d'un pays doive et puisse être payée par une exportation égale : qu'on analyse donc un peu la réalité que cette proposition entend exprimer, et que l'on établisse qu'en suite de l'achat de marchandises étrangères par certains habitants d'un pays, certains producteurs de ce pays trouveront leur intérêt à exporter des marchandises pour une valeur égale (1).

6° Les erreurs signalées dans les deux paragraphes précédents peuvent être regardées comme résultant de raisonnements vicieux. Il y a beaucoup d'autres sortes de paralogismes de la déduction. Les traités de logique les indiquent, et l'étude de la littérature économique n'en fournit que trop d'illustrations. Il nous sera permis de ne pas nous y arrêter.

Au total, le maniement de la déduction dans l'économique apparaît comme très périlleux. Mais pour être périlleux, ce mode d'investigation n'en demeure pas moins le plus fécond. Les résultats obtenus par la déduction demandent — l'histoire de l'économique en témoigne — à être perpétuellement complétés et rectifiés. Mais vouloir les rejeter complètement, parce qu'ils ne sont pas parfaitement satisfaisants, et prétendre interdire l'emploi de la déduction, c'est tout simplement vouloir renoncer à constituer une science économique tant soit peu complète, et vraiment explicative des faits.

22. Le raisonnement mathématique. — L'étude du rôle de la déduction dans l'économique nous amène naturellement à parler du secours que cette science peut recevoir de l'emploi du raisonnement mathématique : le raisonnement mathématique, en effet, n'est qu'une des formes de la déduction.

Le traitement mathématique des questions économiques répugne à beau-

(1) Cf. Nogaro, *Le rôle de la monnaie dans le commerce international*, Paris, Giard et Brière, 1904, *passim*.

coup de gens : mais c'est simplement, à l'ordinaire, que ces gens ne sont pas familiarisés avec les notations mathématiques. L'économique mathématique, d'autre part, a une histoire assez longue déjà ; elle a été représentée depuis le temps de Cournot, qui peut en être regardé comme le fondateur, et elle est représentée aujourd'hui encore par un grand nombre d'hommes distingués ou même éminents (1). Il est donc nécessaire que nous nous occupions d'elle.

Les partisans de l'économique mathématique font valoir, à l'appui de leur conception, un argument qui ne peut pas manquer de faire impression. Les mathématiques, disent-ils, sont les sciences de la quantité. Partout où l'on se trouvera en présence de phénomènes quantitativement déterminés, il y aura lieu d'appliquer ces sciences. La physique, la chimie font des mathématiques un usage de plus en plus étendu parce que les phénomènes qu'elles étudient, après avoir été regardés longtemps comme purement qualitatifs, apparaissent de plus en plus comme se prêtant à la mesure par tel ou tel côté. Or les phénomènes économiques sont essentiellement mesurables : l'économiste devra donc, plus encore que le physicien ou le chimiste, être en même temps mathématicien.

Ce raisonnement est à coup sûr très spécieux, et la conclusion à laquelle il aboutit contient une grande part de vérité. Quelques remarques cependant sont nécessaires pour indiquer certain danger que présente l'emploi des mathématiques dans l'économique, et pour préciser l'utilité de cet emploi.

1° Les mathématiques inclinent les économistes qui en usent vers cette illusion de croire que la rigueur des démonstrations qu'ils développent est tout ce qui est requis pour arriver à la vérité. Mais ce qui importe le plus, toujours, c'est de bien poser les problèmes, de ne laisser s'introduire dans les hypothèses ni notion confuse, ni donnée fausse, et d'introduire dans ces hypothèses toutes les données qui méritent d'y figurer. Certains économistes (2), étudiant les problèmes de la monnaie à l'aide des mathématiques, ont admis sans discussion les idées reçues sur la monnaie, l'assimilation de la monnaie aux marchandises, etc. ; par là ils se sont condamnés à tomber dans toutes les erreurs de leurs prédécesseurs.

(1) On trouvera une bibliographie sommaire de l'économique mathématique chez Wagner, *Grundlegung*, § 68 (tr. fr., t. I) et une bibliographie plus complète, établie par Fisher, à la suite de la trad. anglaise de Cournot parue à Boston en 1897.

Les plus anciens représentants de l'économique mathématique, si nous ne voulons pas remonter jusqu'à Daniel Bernouilli (*De mensura sortis*, 1738) sont Cournot (*Principes mathématiques de la théorie des richesses*, 1838), Dupuit et Gossen. Mais l'économique mathématique n'a commencé à attirer l'attention qu'avec Jevons (*Theory of political economy*, 1871) et Walras (*Éléments d'économie politique pure*, 1874 1877). Aujourd'hui les économistes mathématiciens les plus réputés sont, avec Walras, Marshall, Edgeworth, Fisher, Pantaleoni, Pareto.

(2) Walras par exemple.

2° On pourra formuler en langage mathématique certaines vérités générales de l'économique, indiquer de cette manière l'influence de tel facteur sur tel autre phénomène. Mais ces formules ne permettront pas, le plus souvent, de calculer les déterminations quantitatives de la réalité concrète. Un monopoleur ne peut pas calculer de combien la vente de son produit s'élèvera s'il abaisse ses prix de tant : il lui faudrait pour cela connaître et l'intensité avec laquelle ce produit est désiré par ceux qui présentement ne peuvent pas l'acheter, et les ressources dont ils disposent ; or ce sont là des choses qu'il ne peut pas connaître exactement.

3° C'est une erreur grave de croire que l'emploi des mathématiques permette, en économique, d'arriver à des vérités qu'on ne pourrait absolument pas atteindre autrement. Cette erreur, Walras entre autres y est tombé. Certaines théories économiques, d'après lui, pourraient être *exposées* dans le langage ordinaire ; mais la *démonstration* devrait s'en faire mathématiquement (1). Une telle affirmation implique la croyance à on ne sait quelle vertu mystérieuse que les mathématiques posséderaient. A la vérité, les mathématiques ne possèdent aucune vertu pareille : car elles n'ont rien de propre qu'un langage spécial qui est particulièrement commode pour raisonner sur les quantités.

Arrêtons-nous un instant sur cette idée, qui est très importante, et faisons-en l'application à l'économique. Celle-ci, dans ses spéculations, est obligée de prendre en considération des phénomènes quantitatifs. Pour raisonner sur ces phénomènes, plusieurs langages sont à sa disposition.

1° Elle peut premièrement se servir du langage *courant :* c'est le seul dont se servent le plus grand nombre des économistes. S'agit-il, par exemple, de la détermination du prix d'une denrée sur le marché ? On dira qu'un prix s'établit au-dessous duquel le dernier des vendeurs effectifs ne voudrait pas descendre, et au-dessus duquel le dernier des acheteurs effectifs ne voudrait pas monter, la quantité des unités vendues étant égale à celle des unités achetées.

2° On peut, en second lieu, se servir ici d'illustrations *arithmétiques :* on dressera deux séries imaginaires de chiffres représentant, l'une, les prix au-dessous desquels chacun des vendeurs éventuels ne voudrait pas descendre, l'autre, les prix au-dessus desquels chacun des acheteurs éventuels ne voudrait pas monter ; et on montrera quelle quantité d'unités, ces séries étant données, seront vendues, et à quel prix. Ce procédé d'exposition — ou, si l'on veut, de démonstration — est celui dont se servent certains auteurs de l'école autrichienne, Böhm-Bawerk par exemple.

3° Un troisième mode d'exposition est celui qui recourt, non plus aux séries de chiffres, mais aux *courbes*. On trace une courbe imaginaire de

(1) *Éléments d'économie politique pure*, p. XIV.

l'offre, une courbe de la demande : le point où se produit l'intersection des deux courbes indique à la fois la quantité qui se vend et le prix. Ce mode d'exposition est celui dont Marshall se sert d'ordinaire.

4° Enfin on peut, au lieu de se servir de chiffres ou de courbes, poser des formules générales, établir le système d'*équations* qui correspondra au problème de la détermination du prix, et dont la résolution nous ferait connaître ce prix. Et c'est ce que fait notamment Walras (1).

Il y a donc quatre langages différents dont l'économiste peut se servir quand il a à raisonner sur des données quantitatives. Les trois derniers de ces langages sont des langages mathématiques — encore que souvent on réserve le nom d'économique mathématique pour ces travaux qui emploient les deux derniers, et parfois même pour ceux qui emploient le quatrième —. Mais il est bien certain que, quelque langage que l'on emploie, le fond du raisonnement demeurera toujours le même (2).

Les mathématiques nous permettent de dire d'une certaine manière des choses qui pourraient être dites autrement. Mais y a-t-il avantage à se servir du langage — ou des langages — des mathématiques, ou vaut-il mieux ne pas y recourir ?

Cette question ne saurait être résolue par un oui ou par un non. Il faut, en premier lieu, considérer ici les personnes à qui on s'adresse. L'exposition mathématique rebute beaucoup de gens, ou même leur demeure inintelligible : l'exposition algébrique du moins, et aussi l'exposition géométrique ; car pour ce qui est des illustrations arithmétiques des raisonne-

(1) C'est ici l'endroit de mentionner les modèles *mécaniques* dont Fisher a fait un emploi excellent dans ses *Investigations in the theory of value and prices* (*Transactions of the Connecticut Academy*, 1892).

(2) Ceci a été fort bien vu par Wagner (*Grundlegung*, § 68 ; trad. fr., t. I). Et un grand nombre d'économistes mathématiciens ont reconnu d'une manière soit implicite, soit même explicite, la vraie signification de l'emploi des mathématiques dans l'économique. Cournot, après avoir exposé sous une forme mathématique ses théories économiques (dans les *Principes mathématiques de la théorie des richesses*), donna plus tard une deuxième exposition de ces mêmes théories en langage courant (dans ses *Principes de la théorie des richesses* de 1863). Marshall et Pareto rejettent souvent en appendice, ou dans des notes, l'exposé mathématique de leurs théories. Voir, au reste, les déclarations très nettes et très judicieuses de Marshall (*Principles*, préface de la 1re éd.; trad. fr., t. I), de Cunynghame (*A geometrical political economy*, Oxford, 1904, p. 12), etc. Chez Walras lui-même, qui soutient la thèse contraire à la nôtre, nous relevons un aveu intéressant. Il écrit dans ses *Éléments d'économie politique pure*, p. XIX : « ce n'est pas une grande découverte que d'avoir reconnu qu'il y a un gain d'utilité pour la société à retirer du capital d'un emploi où il donne un intérêt inférieur pour le porter vers un emploi où il donne un intérêt supérieur ; mais il me semble que le fait d'avoir démontré mathématiquement une vérité si plausible et même *si évidente* » — nous soulignons ce mot — « prouve en faveur des définitions et analyses par lesquelles on y arrive ».

ments, elles se font comprendre aisément de tous. Il vaudra donc toujours mieux, lorsque cela par ailleurs ne présentera pas d'inconvénient sérieux, éviter de parler le langage de l'algèbre ou de la géométrie.

Mais il faut surtout s'attacher à la nature des questions traitées. Dans beaucoup de questions économiques, l'emploi du langage mathématique peut offrir de grands avantages. Ce langage est plus concis : il permet d'exprimer avec quelques signes ce que le langage courant ne pourrait dire qu'avec des longueurs fâcheuses. Il est plus clair également — et c'est en partie parce qu'il est plus rapide, en partie aussi parce que les signes mathématiques font apparaître mieux les relations quantitatives des réalités qu'ils expriment —. Il permet mieux que le langage courant d'éviter certaines erreurs, ces erreurs principalement qui résultent de la confusion de la pensée. Et il peut enfin suggérer des recherches, des développements dont sans lui on aurait moins facilement l'idée (1).

Toutefois, il arrive aussi que l'emploi du langage mathématique n'offre point ces avantages ; on s'est servi des mathématiques plus d'une fois pour établir péniblement des vérités que l'observation familière, que le raisonnement familier nous faisaient atteindre tout de suite et sans difficulté aucune. Et les excès de l'économique mathématique — excès qui s'expliquent par le parti pris, par une vue point tout à fait exacte de la valeur de cette « méthode mathématique », et quelquefois par un peu de pédantisme — ne sont pas sans avoir contribué à inspirer à beaucoup de gens de l'aversion pour des procédés de recherche qui, souvent, sont utiles.

En nous expliquant sur l'économique mathématique, nous avons dû parler de l'économique géométrique. Cette dernière expression, toutefois, est prise dans deux sens différents, qu'il importe de distinguer.

1° L'économique géométrique, au sens ordinaire de l'expression, est une des branches de l'économique mathématique : car le langage géométrique est une des variétés du langage mathématique. On peut se servir des figures géométriques pour faire apparaître des relations nécessaires entre les phénomènes économiques ; et certains auteurs, Marshall en particulier, se sont servis plus volontiers de ce procédé que de tout autre (2). Cette figuration

(1) Tout ceci a été indiqué excellemment par Cournot. « L'emploi des signes mathématiques, dit Cournot dans ses *Principes mathématiques* (Préface, pp. VIII-IX), est chose naturelle toutes les fois qu'il s'agit de discuter des relations entre des grandeurs ; et lors même qu'ils ne seraient pas rigoureusement nécessaires, s'ils peuvent faciliter l'exposition, la rendre plus concise, mettre sur la voie de développements plus étendus, prévenir les écarts d'une vague argumentation, il serait peu philosophique de les rebuter parce qu'ils ne sont pas également familiers à tous les lecteurs et qu'on s'en est quelquefois servi à faux ».

(2) Il convient de recommander ici le petit livre de Cunynghame, *A geometrical political economy*, où sont réunies, notamment, les expositions géométriques de Marshall.

géométrique n'est pas toujours facile à mettre dans des livres : car il y a des relations quantitatives des phénomènes économiques qui exigent, pour être représentées, l'emploi de la troisième dimension. Lorsqu'on peut se contenter de deux dimensions, toutefois, la figuration géométrique est précieuse. Elle a le mérite de ne pas exiger du lecteur une connaissance de l'algèbre et du calcul des fonctions qui n'est pas très répandue. Et pour tout le monde, la figuration géométrique a cette supériorité de manifester les relations des phénomènes d'une manière plus frappante : dans la géométrie, pour parler comme Descartes, l'imagination vient au secours de l'entendement.

2° Mais il y a un autre usage des figures géométriques dans l'économique. On peut représenter géométriquement une succession de faits de même nature, considérés sous le rapport de la quantité. On représentera par une ligne, par exemple, les chiffres successifs des exportations d'un pays dans les années comprises entre telle et telle date. Ce mode de figuration fait ressortir les variations de la grandeur considérée beaucoup mieux qu'une série arithmétique. Et quand il s'agira de rechercher les causes des variations notées, la comparaison du tracé en question (1) avec d'autres tracés sera beaucoup plus suggestive que ne sauraient l'être les comparaisons instituées entre des séries arithmétiques ; cela surtout si les variations étudiées sont relativement peu importantes : car les variations de peu d'ampleur peuvent être accusées immédiatement, dans les tracés, par l'adoption d'une échelle appropriée.

Indiquons, entre les deux sortes de figures qui viennent d'être distinguées, une différence importante. Les figures de la première espèce sont des représentations particulières, des illustrations, des schèmes de ce que l'algèbre exprime d'une manière générale : ces schèmes, comme tous les schèmes, ont quelque chose d'*arbitraire*. Les figures de la deuxième espèce, au contraire, représentent des collections de faits particuliers, destinées à servir de base à des recherches inductives ; et la qualité qu'on y requiert, dans ces conditions, est une *exactitude* rigoureuse.

23. Conclusion. — Nous avons terminé notre étude des divers procédés qui composent la méthode de l'économique, ou, comme l'on peut dire encore, des diverses méthodes de l'économique. Il y a en effet ici une multiplicité de procédés dont chacun offre ses avantages, ses inconvénients et ses dangers. Ces procédés devront être employés tour à tour par l'économique, ou même simultanément. C'est la nature des questions étudiées qui décidera tout d'abord si l'on recourra de préférence à l'un ou à l'autre, si l'on se servira de l'un plus que de l'autre. Mais c'est aussi — la chose est claire — l'aptitude plus ou moins grande de l'économiste à employer avec

(1) On dit encore diagramme, graphique, ou courbe.

succès ou celui-ci, ou celui-là. Dans la science, chacun doit s'efforcer d'utiliser au mieux, pour l'avancement de l'œuvre commune, les facultés qui lui ont été départies. Celui qui est particulièrement apte à découvrir par l'induction des lois nouvelles cherchera à tirer le meilleur parti possible de ce don. Celui qui est apte à enchaîner des déductions rigoureuses, ou à inventer des figures pour rendre mieux apparentes certaines relations des faits, celui-là fera de l'économique déductive, ou spécialement géométrique. Et chacun se gardera de proscrire les procédés différents dont usent les autres savants. L'exclusivisme méthodologique n'a fait que trop de tort, jusqu'à présent, aux progrès de la science économique.

VIII. — Plan de l'économique, et du présent ouvrage (1).

24. De divers plans. — La question du plan suivant lequel il convient de distribuer les différentes parties de l'économique n'est pas une question très importante : l'essentiel est que ces parties soient bien traitées. Il y a cependant des avantages didactiques à adopter tel plan plutôt que tel autre : un bon plan — surtout dans un ouvrage élémentaire — facilite l'étude. On peut même dire qu'il y a une certaine manière d'enchaîner les problèmes qui correspond mieux que les autres, en un sens, à l'enchaînement des faits.

Passons donc en revue les principaux des plans qui ont été proposés pour l'économique.

1° Une première façon de distribuer les matières de l'économique est celle qui sépare l'*histoire*, la *science* et l'*art*. Cette distribution ne serait guère heureuse. Considérons d'abord l'histoire et la science. Si l'histoire peut être isolée de la science, si l'on peut s'appliquer à décrire et à dénombrer les faits sans se préoccuper de les expliquer, on ne peut pas, en revanche, établir et exposer les lois qui régissent les faits sans s'occuper de ceux-ci en même temps. Il y a bien des ouvrages de science économique qui ne mentionnent pas de faits particuliers, où l'on ne trouve par exemple aucune indication statistique : ce sont des ouvrages qui ne s'occupent que des questions les plus générales de l'économique, de ces questions que l'on peut traiter par la déduction, en se basant sur les seules observations familières. Mais là même, comme il a été vu, l'étude des faits particuliers, l'étude historique est nécessaire pour nous donner une idée de l'importance relative de ces facteurs,

(1) Sur le plan — ou la systématique, comme disent les Allemands — de l'économique, voir Cossa, *Introduzione*, première partie, chap. 2, et Wagner, *Grundlegung* §§ 102-105 (trad. fr., t. I).

de ces notions dont on examine les rapports, de l'étendue des applications que comportent les lois découvertes et de l'approximation plus ou moins grande avec laquelle elles correspondent à la réalité.

La séparation, de même, de l'histoire et de la science d'une part, et de l'art de l'autre, de l'économique *théorique* et de l'économique *pratique*, cette séparation, encore qu'elle soit fondée en raison, il ne semble pas qu'il y ait lieu de l'instituer quand on se propose — comme c'est le cas ici — de toucher à la fois aux questions théoriques et aux questions pratiques. Dans ce cas, on ne saurait mettre la théorie d'un côté et la pratique de l'autre sans se condamner à des répétitions fastidieuses. Ainsi il appartient à la théorie économique d'étudier les effets du monométallisme et du bimétallisme. Faudra-t-il, après avoir traité cette question d'un point de vue spéculatif en un certain endroit, se demander ailleurs s'il vaut mieux pour un pays avoir un régime monétaire monométalliste ou bimétalliste ?

2° Une autre division de l'économique est celle qui distingue dans l'économique une partie *générale* et une partie *spéciale*. En Allemagne, où cette division est adoptée par un certain nombre d'auteurs, on la confond souvent avec la précédente. Mais c'est à tort : car il y a des vérités théoriques de très peu de généralité, et il y a des préceptes pratiques, d'autre part, qui comportent une application extrêmement étendue.

Distincte de la division dont nous nous sommes occupés en premier lieu, cette division nouvelle n'est pas meilleure que celle-là, au contraire. Elle offre le même inconvénient de condamner les auteurs à de fâcheuses répétitions : pourra-t-on en effet traiter les questions « spéciales » sans revenir à chaque instant sur les questions « générales » auxquelles elles se rattachent ? Et de plus la démarcation entre les questions générales et les questions spéciales, à la différence de la démarcation entre les questions théoriques et les questions pratiques, est tout à fait arbitraire.

3° Il y a une division que l'on peut établir entre l'économique de l'*individu* et l'économique de la *collectivité*. Cette division peut être entendue en deux manières.

On peut entendre par économique de l'individu l'économique en tant que ses préoccupations se portent du côté de l'individu, qu'elle se place au point de vue de celui-ci. L'économique de la collectivité, au contraire, se placerait au point de vue de la collectivité. Mais cette opposition n'a d'importance, elle n'apparaît même qu'à propos de certains problèmes — par exemple, le problème de la détermination de l'*intérêt* économique —.

On peut entendre la même division d'une autre manière. Dans une première partie, l'économique établirait toutes ces vérités qui subsistent même si l'on suppose un individu isolé. Puis, dans une deuxième partie, l'économique apporterait aux vérités ainsi obtenues toutes les rectifications et

tous les compléments qui deviennent nécessaires du fait que les hommes vivent en société.

Cette façon de partager l'économique, que l'on trouve par exemple dans les *Principii di scienza economica* de Valenti (1), a quelque chose à coup sûr de séduisant, en ce qu'elle nous fait passer du simple au composé; et elle a le mérite de mettre en lumière ce fait, souvent méconnu, qu'il y a une économie — une économique par conséquent — de l'individu isolé, que l'économique n'est pas uniquement une branche de la sociologie. Ses avantages, toutefois, se bornent là. Et d'autre part, elle nous amène à couper d'une manière un peu artificielle l'étude de certaines questions qui appartiennent à l'économique, ou qu'on est obligé d'examiner dans les ouvrages d'ensemble sur l'économique. Elle nous conduit, par exemple, à mettre dans une partie la théorie des différents facteurs de la production, celle des rendements croissants et décroissants, etc., et à renvoyer dans l'autre partie la théorie de la division du travail.

4° Un quatrième plan a été proposé par Effertz (2). Il consiste à étudier d'abord les *intérêts* économiques — par exemple, l'intérêt de l'individu et celui de la société —, puis les *conflits* des intérêts — par exemple, les conflits des intérêts individuels entre eux, et ceux de ces intérêts individuels avec l'intérêt social —, puis enfin les moyens par lesquels on peut empêcher les intérêts jugés inférieurs de léser les intérêts jugés supérieurs.

Ce plan a le mérite d'être très systématique. Et d'autre part, il attire l'attention sur des questions, théoriquement et pratiquement très importantes, qui sont trop souvent négligées. Mais il offre l'inconvénient — sérieux surtout pour un ouvrage du genre de celui-ci — de s'écarter trop des plans ordinairement adoptés par les économistes. Et il présente encore de certains autres inconvénients au point de vue didactique, entre autres celui de diviser l'économique en trois parties disproportionnées : c'est ainsi que la première des parties qu'Effertz distingue embrasse tout ce que l'on a coutume de regarder comme constituant le domaine de la science économique, et autre chose encore.

5° Nous arrivons ainsi au plan classique des économistes français et anglais. Il distingue dans l'économique quatre parties, qui traitent successivement de la production, de la circulation, de la distribution et de la consommation des richesses. On peut négliger certaines variantes qui sont de relativement peu d'importance, celle par exemple qui consiste à faire précéder les quatre parties traditionnelles d'une sorte d'introduction où l'on définit les concepts essentiels de l'économique, ou encore celle qui consiste à unir l'étude de la circulation et celle de la distribution.

(1) Florence, Barbèra, 1906.

(2) Dans ses *Antagonismes économiques*.

Les critiques que l'on peut adresser à ce plan sont multiples. Il réunit sous la rubrique de la circulation des choses qu'il y a lieu de séparer : d'une part, le *transport* des marchandises et le *commerce*, lesquels sont des compléments de la production, et même des parties de celle-ci — si l'on veut prendre le mot « production » dans un sens large —, d'autre part, la question de la détermination des *prix* dans l'échange. Ce plan en outre, en instituant une rubrique pour la consommation, incite l'économiste à se lancer dans des considérations extra-économiques.

Mais le grand défaut du plan qui nous occupe, c'est que, suivant les biens depuis le moment où l'on commence à travailler pour les produire jusqu'au moment où la consommation les détruit, il ne nous aide pas à pénétrer jusqu'aux principes de la vie économique de la société. Ce plan, en somme, correspond à cette conception *chrématistique* de l'économique qui a dominé pendant longtemps. Il nous porterait à croire que les biens sont consommés parce qu'on les a produits, ce qui est le renversement de l'ordre véritable des choses.

Il est devenu difficile, aujourd'hui, de conserver le plan que nous venons de discuter : quand on le garde, c'est pour ne pas rompre avec la tradition. Veut-on ne pas s'écarter trop de celle-ci ? une modification tout au moins s'impose : c'est celle qui a été introduite par Marshall. Elle consiste à supprimer la partie finale, relative à la *consommation* des biens, et à la remplacer par une étude de la *demande* qui sera mise en tête, puisqu'aussi bien c'est vers la satisfaction de la demande que tend toute l'activité économique.

25. Plan de cet ouvrage. — Indiquons sommairement le plan qui sera suivi dans le présent ouvrage.

Le premier livre traitera des *fondements psychologiques* de l'économie, c'est-à-dire des moteurs de notre activité économique.

Préparés, par cette première étude, à comprendre les phénomènes économiques, nous passerons ensuite à l'étude de la *production*. Nous traiterons d'abord de la production *en général* et des agents qui y concourent. Nous indiquerons ensuite les caractères dominants de la production économique *contemporaine*. Nous considérerons, enfin, l'une après l'autre les diverses *branches* de cette production, au point de vue de leur organisation particulière, de leur développement, etc.

La production, aujourd'hui, a un caractère mercantile très accusé : c'est pour être vendus que la plupart des biens sont produits. De l'étude, donc, de la production, nous passerons à celle de l'*échange*. Et cette étude sera double. En premier lieu, il nous faudra examiner le *mécanisme* de l'échange. Après quoi nous rechercherons ce qui détermine le taux des échanges, nous ferons, en d'autres termes, la théorie de la *valeur*.

Après l'étude de l'échange, viendra celle de la *distribution*. La théorie

de la distribution, en un sens, apparaît comme une application de la théorie de la valeur : c'est la théorie de la valeur qui nous fait comprendre comment s'établit le taux de la rente, par exemple, ou du salaire. Et en même temps dans la considération de la distribution on trouve, comme on verra, les lumières les plus précieuses pour l'intelligence de tout le fonctionnement de l'économie ; on y saisit l'action de certaines forces qui — avec d'autres sans doute — commandent ce fonctionnement.

Deux appendices seront consacrés à définir l'*intérêt social*, d'une part, l'*intérêt national*, de l'autre, dans les plus importantes des questions où ils sont engagés.

LIVRE I

Les bases psychologiques de l'économie.

—

I. — Les besoins (1)

1. *Définition et classification des besoins.*

26. Définition des besoins. — L'activité économique des hommes est dirigée principalement (2) vers la satisfaction de leurs besoins ; et elle tend toujours à satisfaire des besoins.

Le mot « besoin » a en général, dans le langage usuel, une signification relativement étroite. Éprouver un besoin, c'est manquer d'avoir une chose, de faire une action, ce manque étant senti comme pénible ou comme dommageable, ou encore étant dommageable sans qu'on le sente comme tel.

L'économique emploie le mot « besoin » dans une acception plus large. Par ce mot, les économistes désignent tous les *désirs égoïstes, ou dont l'objet, en quelque façon, intéresse celui qui les éprouve.*

27. Distinctions qu'on peut établir parmi eux. — Les besoins — au sens économique du mot — peuvent être divisés de diverses manières.

1° Il y a des besoins *positifs* et des besoins *négatifs*. Ceux-là nous font rechercher des plaisirs, ceux-ci nous font éviter des peines. Bien entendu, cette distinction vaut autant que peut valoir la distinction du plaisir et de la peine : et il y a longtemps que Platon a remarqué qu'il était malaisé de dire de certains états affectifs s'ils étaient agréables ou douloureux. On

(1) Sur la question des besoins, et sur la question des biens, dont nous nous occuperons dans la section suivante, il convient de lire principalement Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre,* chap. 1 et 2, Marshall, *Principles of economics,* liv. III, *passim* (trad. fr., t. I), Pantaleoni, *Principii di economia pura,* Ire partie, chap. 2-4), et Wagner, *Grundlegung,* §§ 22-26 et 109-122 (trad. fr., t. I).

(2) La restriction dont nous indiquons ici la nécessité sera expliquée dans la section V de ce livre.

notera, encore, que le besoin positif peut produire une peine en nous, non seulement si le plaisir que nous poursuivons vient à nous échapper, mais aussi si ce plaisir se fait trop attendre ; que dans certains cas — cela dépend des chances plus ou moins grandes que nous avons d'arriver à notre fin, et surtout de notre caractère plus ou moins impatient et inquiet — le besoin positif est douloureux ; et qu'ainsi la satisfaction de ce besoin pourra faire cesser une peine en même temps qu'elle nous procurera un plaisir.

2° Il y a des besoins impérieux, qu'il nous faut satisfaire sous peine de perdre la vie, ou tout au moins de subir de très graves dommages ; et il y en a qu'on peut sans grand inconvénient négliger de satisfaire. Les besoins de la première classe sont dits *vitaux* ou *absolus* quand ils expriment des nécessités vitales — on parle encore ici de besoins *de conservation* ou de besoins *d'existence* — ; dans un sens un peu plus large on parle de besoins *primordiaux*. Les autres besoins sont dits *relatifs*, ou *secondaires*. On constatera aisément que les besoins primordiaux sont négatifs, et que les autres peuvent être ou négatifs ou positifs.

3° Il y a des besoins *urgents* et des besoins *non urgents*. Le qualificatif « urgent », à la vérité, ne s'emploie guère qu'à propos de besoins négatifs, quand il s'agit de faire disparaître une peine présente ou de se préserver d'une peine dont on est menacé pour un moment très prochain ; et cependant il se présente aussi à nous des occasions prochaines de jouissance qui font naître en nous des besoins. De même on n'appelle urgents que ces besoins qui, sans être nécessairement primordiaux, ont cependant une certaine importance.

4° On peut opposer les besoins *physiques* et les besoins *intellectuels et moraux*. Mais il est à remarquer que ces deux catégories — si on donne aux mots leurs sens propres — n'embrassent pas tous les besoins. On prendra garde, en outre, de ne pas les identifier, comme il est fait souvent, à certaines autres catégories avec lesquelles elles ne coïncident pas. La catégorie des besoins intellectuels et moraux, par exemple, est plus étroite que celle des besoins *de civilisation*. Elle est plus étroite aussi que celle des besoins *de perfectionnement* : car notre perfectionnement n'est pas seulement lié à la satisfaction de nos besoins intellectuels et moraux ; il y a aussi un perfectionnement physique. La catégorie des besoins physiques, d'autre part, est plus large que celle des besoins *de conservation* ou d'existence : il y a des besoins physiques dont la satisfaction n'est nullement nécessaire à notre conservation ; la nourriture elle-même ne nous est indispensable que jusqu'à concurrence d'une certaine quantité.

5° La plupart des besoins sont *limités*, ce qui signifie que la satisfaction de ces besoins peut aller jusqu'à la satiété. Mais il y a aussi des besoins qui sont pratiquement *illimités* : tel le besoin de luxe.

6° On peut distinguer les besoins en *ordinaires* et *extraordinaires*. Ces

besoins seront considérés comme ordinaires qui sont liés à la condition humaine, à l'âge, au sexe, etc., ou tout au moins qui se manifestent d'une manière fréquente chez tous les hommes, ou chez les hommes d'une certaine catégorie. La démarcation, au reste, sera forcément quelque peu arbitraire.

7° Il y a des besoins qui sont *continus*, d'autres qui sont *périodiques*, d'autres enfin qui sont *irréguliers*. Cette division ne coïncide pas avec la précédente : un besoin ordinaire peut être senti d'une manière irrégulière ; un besoin extraordinaire peut être, pendant le temps qu'il est senti, continu ou périodique. On remarquera à ce propos qu'il y a continuité, périodicité ou irrégularité des besoins, soit par rapport à la durée entière de la vie, soit par rapport à une période plus ou moins longue. Le besoin de vêtements est senti d'une manière continue pendant toute la vie ; le besoin de nourriture est un besoin périodique dans le même sens ; le besoin de soins médicaux est un besoin irrégulier si l'on considère la vie entière : il est continu ou périodique par rapport au temps pendant lequel nous serons malades.

On notera, enfin, que les besoins peuvent être ordonnés selon leur plus ou moins grande *spécificité*. Rapportons-les aux biens qui servent à les satisfaire. Il existe, par exemple, un besoin d'aliments. Ce besoin est très indéterminé : car il y a bien des sortes d'aliments. On pourra donc parler d'un besoin de viande, d'un besoin de légumes, etc. Ce n'est pas tout : il y a plusieurs sortes de viandes comestibles et de légumes ; on parlera donc d'un besoin de viande de bœuf ou d'un besoin de haricots. Il y aura même des besoins qui nous feront désirer des biens *singuliers*. Le besoin de pain restera toujours un besoin général : car s'il est des variétés de pains, il arrive un moment ici, quand on procède à une spécification progressive, où l'on ne peut plus distinguer entre les biens qui s'offrent à nous : il est possible de réunir des pains entre lesquels nous ne saurions établir de différence. Mais ailleurs il en va autrement : celui qui aime la peinture distinguera, non seulement entre les tableaux d'une certaine école et ceux d'une autre école, mais entre ceux d'un peintre et ceux d'un autre peintre ; et parmi les tableaux d'un même peintre, chacun suscitera en lui un désir particulier.

28. Classification des besoins. — Comment convient-il de classer les besoins? Et tout d'abord, quel principe choisira-t-on pour la classification des besoins? Cette question peut être résolue en plusieurs manières.

1° On peut classer les besoins par rapport aux *effets d'ordre objectif* qui résultent pour nous du fait d'y donner satisfaction. Nous aurions ainsi, par exemple, un besoin de réparer nos forces, ou notre substance, un besoin de les accroître, etc.

2° On peut classer les besoins d'après la nature du *plaisir* que nous nous procurons ou de la peine que nous nous épargnons quand nous les satisfaisons. Cette classification ne se confond pas avec la précédente. Du point de vue que nous indiquons maintenant, tous les besoins dits de nourriture, par exemple, constitueront une seule classe : car les plaisirs que nous goûtons à manger ne forment, en tant que tels, qu'une seule famille. C'est l'attrait du plaisir de manger — du moins à l'ordinaire — qui nous fait prendre l'alimentation indispensable ; et cet attrait ne change pas de nature quand, ayant pris le nécessaire, il nous fait prendre un supplément d'alimentation ; il ne change pas de nature, encore, quand il nous fait rechercher, de préférence à de certains mets, des mets qui sont plus fins et plus savoureux sans être plus nutritifs.

3° On peut enfin classer les besoins d'après les *biens* que ces besoins nous font rechercher.

De ces trois classifications, la première est la moins bonne. Cette classification, en effet, n'ayant de rapport ni aux états psychologiques conscients qui déterminent notre activité psychologique, ni aux choses sur lesquelles cette activité s'exerce ou aux actions qui la constituent, ne saurait être que de peu d'utilité pour l'économique. Et de plus elle serait très difficile à établir.

Entre les deux dernières classifications, il est permis d'hésiter. Celle qui s'attache à la nature du plaisir à obtenir ou de la peine à éviter tient compte davantage de la signification usuelle du mot besoin. L'autre classification, toutefois, a le grand avantage d'être fondée sur des considérations *objectives*, ce qui la rend plus aisée à établir.

En fait, quand on veut classer les besoins, on recourt simultanément, à l'ordinaire, à l'un et à l'autre des différents principes que nous avons indiqués.

Si l'on se préoccupe d'établir une classification commode et pratique, les principales catégories que l'on distinguera parmi nos besoins seront, par exemple, les suivantes (1) :

1° l'*alimentation* — c'est le premier de tous par la somme d'efforts qu'il nous demande pour être satisfait ; et c'est le seul peut-être qui ait toujours été vital dans le sens rigoureux du mot — ;

2° le *logement ;*

3° l'*éclairage ;*

4° le *chauffage ;*

5° l'*ameublement ;*

(1) Voir encore la classification d'Engel dans son travail *Die Lebenskosten belgischer Arbeiterfamilien früher und jetzt* (*Bulletin de l'Institut international de statistique*, t. IX, I, pp. 9-10).

6° le *vêtement ;*

7° la *parure* — il semble que ce besoin, historiquement, ait précédé presque partout le besoin de vêtement, et que celui-ci ne soit devenu impérieux que parce que de longues suites de générations s'étaient habillées pour se parer — ;

8° la *santé* — il n'est presque personne, dans les sociétés civilisées, qui ne recoure de temps en temps aux soins des médecins — ;

9° la *défense* — à l'inverse du précédent, ce besoin a perdu singulièrement de son importance dans l'époque moderne — ;

10° le *besoin de services domestiques ;*

11° les *exercices physiques ;*

12° les *besoins sensuels* — tel le besoin de boissons excitantes — ;

13° le *jeu ;*

14° les *voyages* — pour autant que nous y cherchons le plaisir même du déplacement et la variété des spectacles ; car on peut voyager pour ses affaires, pour sa santé, pour son instruction, etc. — ;

15° *l'instruction ;*

16° les *besoins esthétiques ;*

17° les *besoins moraux et religieux ;*

18° le *besoin de société* — l'homme trouve un plaisir très vif en général, en dehors de toute considération d'utilité, à entretenir des relations avec un certain nombre de ses semblables — ;

19° le *luxe* — c'est le besoin de s'entourer de choses chères, en tant qu'il procède du désir de se distinguer de ses semblables, de s'élever au-dessus d'eux — ;

20° la *richesse* — on sait que beaucoup de gens en arrivent à la désirer pour elle-même —.

On remarquera que certains des articles de cette classification chevauchent les uns sur les autres, ou peuvent chevaucher. Les mêmes biens servent de vêtement et de parure. Les besoins esthétiques, le besoin de luxe sont satisfaits simultanément par l'accumulation d'une certaine quantité de biens de parure, et par la façon dont on les choisit, par la possession d'un logement particulièrement vaste et particulièrement beau, etc. Les meubles servent à préparer les aliments, à nous chauffer, etc., ou encore ce sont des biens de luxe. Les *services domestiques* sont des services complémentaires : les domestiques nous aident à nous nourrir, à nous vêtir, etc., ou ils constituent, eux aussi, une manifestation de notre luxe.

2. *Origine et évolution des besoins.*

29. L'origine des besoins. — Nos besoins peuvent avoir des sources diverses.

1° Il faut tenir compte, en premier lieu, des exigences générales de la *nature humaine :* il est des choses qui sont nécessaires à tous les hommes parce qu'ils sont hommes.

2° Nos besoins peuvent avoir encore leur source dans l'*hérédité individuelle.* Chaque individu est issu d'une certaine famille. La constitution physique et morale qu'il tient de ses ancêtres lui fera manifester de certains goûts, le prédisposera du moins à prendre du goût, si l'occasion lui en est donnée, pour de certaines choses.

3° Enfin c'est un facteur très important que l'*éducation* — ce mot étant pris ici dans un sens aussi large que possible —. Les conditions de toutes sortes au milieu desquelles nous vivons influent perpétuellement sur nous, modifient et déterminent notre nature.

Deux points, ici, sont à mettre particulièrement en valeur.

1° Le premier est le rôle joué, dans la formation de nos besoins, par l'*habitude.* Si nous sommes entraînés par les circonstances à accomplir un certain nombre de fois certains actes, à goûter certains plaisirs, un penchant naîtra en nous, généralement un « besoin » — cette fois dans le sens étroit du mot — qu'autrement nous n'aurions pas senti, ou que nous n'aurions pas senti au même degré. On connaît assez, notamment, la façon dont tant de gens deviennent alcooliques.

2° Le deuxième point a trait à l'influence de l'*exemple* sur nos besoins. Le besoin n'est point un état purement affectif : il implique une croyance, par exemple la croyance à l'utilité plus ou moins grande d'une chose ; et les croyances se communiquent d'homme à homme. C'est Tarde qui a fait ressortir cette vérité que les besoins, comme tant d'autres faits psychologiques, doivent souvent leur naissance à l'*invention* individuelle, et sont propagés ensuite par l'*imitation* (1). Et peu de vérités sont plus importantes, pour l'économique notamment : les exemples sont nombreux de biens dont aujourd'hui personne ne voudrait se passer — le linge de corps, les mouchoirs, etc. —, et qui ne sont devenus nécessaires que parce que certaines classes de la société en ont, à un moment donné, adopté l'usage — imitant elles-mêmes un individu ou un petit nombre de gens —.

L'imitation, au reste, n'est point quelque chose de simple ; elle ne ré-

(1) Voir la *Psychologie économique*, liv. I, chap. 2 à 4, et aussi *Les lois de l'imitation* (Paris, Alcan, 4e éd.), ch. 7.

sulte pas uniquement d'une suggestion qui, d'une manière en quelque sorte mécanique, s'exercerait d'un individu à l'autre. Si on imite les autres, est souvent pour ne pas leur paraître inférieur, ou encore pour s'élever au-dessus de ceux de sa condition : et c'est ce qui explique que l'origine des besoins les plus répandus aujourd'hui doive être cherchée si souvent dans des usages primitivement aristocratiques. Et il faut tenir compte également, ici, du désir que nous avons, une fois qu'une coutume, une mode s'est généralisée, ou bien encore lorsque nous sommes convaincus qu'elle va se généraliser, de ne pas nous singulariser. La tyrannie de la mode dans le costume est suffisamment connue ; la seule chose qui pourrait étonner ici, c'est la rapidité avec laquelle cette mode établit son empire uniforme sur tout le monde civilisé, ou sur une grande partie de celui-ci : mais le secret de cette rapidité est sans doute, en même temps que dans le prestige universel dont un petit nombre de fabricants, de tailleurs ou de couturiers jouissent, en même temps aussi que dans l'accord de ces industriels, dans les moyens dont ils disposent pour nous persuader que les modes qu'ils nous offrent seront adoptées par tout le monde, qu'elles vont être ou qu'elles sont « la mode ».

Notons, d'autre part, qu'à côté des coutumes, des modes tout à fait générales, il en est qui sont propres à des classes sociales déterminées. Pendant longtemps même, il n'y en a eu que de telles : ce n'est que depuis peu de temps que l'on voit dans nos pays les mêmes types de vêtements, par exemple, portés par toutes les classes de la population, ou à peu près. Aujourd'hui encore il y a beaucoup d'obligations qui s'imposent, sous le rapport de l'importance relative à donner aux différents articles du budget des dépenses, aux membres de telle et telle classe en tant que tels (1). Un « bourgeois » se privera de nourriture plus volontiers qu'il ne renoncera à avoir un salon, même si son salon ne lui rend aucun service. Ce n'est pas seulement par vanité : c'est aussi parce que, placé par sa naissance et par son éducation dans une certaine classe, il craint, s'il s'écarte des habitudes de cette classe, d'encourir la réprobation de ceux qu'il est accoutumé à regarder comme ses égaux. Et c'est sans doute dans la considération de ces obligations spéciales — qui sont de tant de conséquence au point de vue économique — qu'il faut chercher le principe véritable de la distinction des classes sociales (2).

Pour terminer, il importe de remarquer, à propos de l'origine des besoins, que les besoins spéciaux ou particuliers sont issus des besoins les plus généraux.

(1) Il y a des remarques intéressantes sur ce sujet chez Effertz (*Les antagonismes économiques*, partie II, chap. 3, III, § 3, A, *b*).

(2) La psychologie économique des classes a été étudiée par divers auteurs ; citons particulièrement Veblen, *The theory of the leisure class*, New-York, Macmillan, 1899.

30. L'évolution des besoins. — Quand on considère l'évolution historique de l'humanité, on constate que cette évolution se fait à l'ordinaire, par rapport aux besoins, dans le sens d'une *multiplication* — ou si l'on préfère d'une *diversification* — de ceux-ci. Et en même temps les besoins des hommes *se raffinent ;* ce qui signifie que le développement de certains besoins généraux, comme le besoin esthétique, fait que les hommes attachent de plus en plus d'importance à la manière dont les autres besoins sont satisfaits : on tient de plus en plus à se loger dans des appartements bien décorés, comme on tient de plus en plus à porter des vêtements seyants, etc.

Les causes de cette évolution sont multiples : elle correspond — on s'en convaincra sans peine — au développement de la conscience et de la réflexion dans l'humanité, à la complication toujours croissante de la vie, et surtout au progrès du savoir, progrès qui fait naître sans cesse en nous des désirs nouveaux.

On exprime souvent la proposition historique que nous venons de formuler en disant que les besoins de l'homme deviennent d'âge en âge plus *étendus*. Cette façon de parler appelle des explications.

1° Dire que les besoins des hommes sont de plus en plus étendus, ce n'est pas nécessairement concevoir que l'on puisse faire la somme de ces besoins. Ce que l'on envisage ici, généralement, c'est le rapport des fins poursuivies avec les efforts, avec les dépenses — nous prenons le mot dans son sens le plus vague — qui sont nécessaires pour atteindre ces fins, *les dépenses en question étant arrêtées à une certaine quantité.*

On dira qu'un individu voit ses besoins s'accroître si quelque maladie vient à l'assaillir : car il lui faudra se guérir ou se préserver de souffrances dont il n'avait pas à se préoccuper jusque-là ; en ne dépensant pas davantage, il se condamnerait à avoir moins de bien-être. De même un individu aura plus de besoins qu'un autre s'il souffre plus vivement de certains maux, s'il a une nature plus « sensible ».

Quand un individu, maintenant, vient à connaître un plaisir nouveau, quand il arrivera à sentir plus vivement certains plaisirs, ses besoins s'accroîtront, pour autant que le désir peut être une peine quand on ne réussit pas à le satisfaire, ou qu'il n'a pas encore été satisfait.

Écartons même cette considération ; et supposons, par exemple, un individu qui vient à connaître la bicyclette. Si notre individu n'a que 3.000 francs à dépenser par an, peut-être ne voudra-t-il pas acheter une machine qui coûte 300 francs. Mais quel que soit son revenu, il est à coup sûr un revenu par rapport auquel l'achat de la bicyclette représentera pour lui une opération avantageuse, qui accroîtra le bien-être de notre individu. Il est une somme, par conséquent, qu'il est devenu plus avantageux à

cet individu de pouvoir dépenser. Et dans ce cas nous dirons que les besoins de notre individu se sont accrus.

Ainsi l'on dit que les besoins des hommes deviennent plus étendus quand une même dépense leur évite moins de souffrance, ou leur procure plus de plaisir. Et dans ce sens, cette multiplication, ce raffinement des besoins dont nous parlions tantôt augmente nos besoins — pour employer l'expression courante — en deux manières à la fois : d'une part, nous souffrons d'un nombre toujours plus grand de choses, et nous souffrons plus vivement ; d'autre part, la variété des plaisirs que nous sommes aptes à goûter devient toujours plus grande, et certains tout au moins de nos plaisirs deviennent toujours plus vifs.

2° Mais il est un autre point de vue où l'on peut se placer pour parler de l'étendue plus ou moins grande des besoins. On peut penser, quand on emploie de pareilles expressions, à l'état du *contentement*, qui est l'état de l'être dont tous les désirs sont satisfaits, et considérer alors, soit le total des plaisirs que ce contentement implique, soit plutôt encore le total des dépenses qu'il est nécessaire de s'imposer pour parvenir au contentement. Ici donc on prétend faire, d'une certaine manière, la somme des besoins. Et c'est alors une question de savoir — quand on considère dans les besoins les dépenses qui sont requises pour les satisfaire — si cette somme est ou non infinie.

A cette question, les économistes classiques répondaient volontiers par l'affirmative ; mais une réaction s'est produite contre cette conception, et la nécessité est apparue d'établir ici des distinctions.

Les hommes des sociétés primitives étaient ainsi faits, dit-on, et quantité de sauvages d'aujourd'hui sont ainsi faits qu'ils arrivent assez vite à satisfaire toutes les exigences, toutes les aspirations de leur nature. C'est un fait bien connu que dans certaines colonies des nations européennes on ne peut pas obtenir des indigènes, par la promesse d'un salaire, qu'ils s'astreignent à travailler ; ou bien si les indigènes acceptent de travailler, ils ne le font que pendant peu de temps : dès qu'ils ont amassé un peu d'argent, ils s'arrêtent. Et l'on interprète communément ce fait en disant que ce peu d'argent leur suffit pour se procurer tout ce qu'ils désirent. Peut-être toutefois l'interprétation est-elle un peu téméraire. Il n'est pas interdit de penser que nos indigènes ont des désirs encore par delà ceux dont ils s'assurent la réalisation ; mais ces désirs ne sont pas assez forts, et leur paresse est trop grande pour que, au taux où leur travail leur est payé, ils trouvent avantage, ou qu'ils se résolvent à travailler plus qu'ils ne font.

Dans les sociétés civilisées, l'état du contentement ne sera jamais atteint, sauf peut-être par quelques sages. Nos désirs sont trop nombreux, souvent, pour pouvoir être tous satisfaits. D'autre part, certains des désirs des hommes civilisés sont tels de leur nature qu'ils ne sauraient guère

comporter une satisfaction complète : le désir de s'enrichir notamment, soit d'ailleurs que ce désir corresponde au besoin de surpasser les autres, soit qu'il nous fasse poursuivre la richesse pour elle-même. Ces désirs sont infinis — pour le moins pratiquement — : à supposer qu'il y ait ici un point où l'homme doive trouver la satiété, ce point se trouve placé au delà de tout ce que nos efforts nous permettent d'atteindre. Et il s'en trouve de tels chez la plupart d'entre nous : celui qui s'arrête dans la poursuite de la richesse, celui-là le fait, communément, parce qu'il y a quelque chose qui lui paraît mériter plus que la richesse d'être poursuivi, ou bien encore parce que ce qu'il pourrait acquérir de richesse par des efforts supplémentaires ne paie point, à ses yeux, ces efforts.

Est-il nécessaire de montrer de combien de conséquence est ce fait de la multiplication et du raffinement croissant des besoins ? A mesure qu'il a plus de besoins — nous adopterons cette expression familière, à cause de sa commodité —, l'homme déploie une activité économique plus intense. Si les peuples du Nord travaillent plus que ceux du Midi, ce n'est pas seulement parce que ceux-ci sont portés à la paresse par l'influence de la chaleur, ou parce que le climat de leur pays leur permet d'occuper agréablement les loisirs qu'ils se donnent : c'est tout d'abord parce que dans les pays froids on a besoin de se nourrir, de se chauffer, de se vêtir davantage. Et l'on a invoqué souvent avec raison, pour expliquer l'activité si grande des Anglais, ce besoin de confort qui, étant plus développé chez eux que partout ailleurs, les oblige à travailler plus et à produire plus que l'on ne fait dans les autres pays.

Mais l'augmentation des besoins conduit-elle à un accroissement du bonheur ? C'est là une question très controversée. Les uns tiennent que cette intensification, cette complication croissante de la vie à laquelle l'augmentation de nos besoins correspond nous fait plus heureux. D'autres au contraire aiment à développer ce thème que moins on a de besoins, plus on est heureux, et ils regrettent que l'humanité s'éloigne de plus en plus de la simplicité des temps primitifs.

Cette question, comme tant d'autres, ne peut être résolue que moyennant des distinctions.

L'augmentation des besoins représente une diminution de bonheur quand elle résulte de ce que nous avons appris à connaître une douleur nouvelle, ou de ce que nous sentons plus vivement les peines déjà connues. Et il en est de même quand cette augmentation résulte de la formation de besoins *factices* — on appelle ainsi ces besoins dont la satisfaction ne nous cause point de plaisir, mais qu'il nous faut satisfaire sous peine de souffrir —. Comme exemple de besoins factices, on peut citer ceux qui naissent des exigences de l'opinion publique, ou de l'opinion de la classe sociale à laquelle nous appartenons ; et l'on peut citer encore ceux qui ont leur ori-

gine dans des plaisirs dont on a senti l'attrait au début, mais que l'accoutumance a émoussés — tels le besoin de boissons alcooliques, de tabac, etc. —.

Passons à ces augmentations de besoins qui résultent de ce qu'on a appris à connaître des plaisirs nouveaux, ou à goûter des plaisirs plus vivement, bref, de ce qu'on a plus de *désirs positifs*. Ces augmentations de besoins diminueront notre bonheur si nous ne réussissons pas à contenter nos désirs, et que cela nous fasse souffrir, ou encore si le désir pour nous est une souffrance. Il faut donc tenir compte ici de la nature de ces désirs qui sont nés en nous, ou qui sont devenus plus vifs — s'ils sont ou non faciles à contenter — ; il faut tenir compte des facilités plus ou moins grandes que notre situation de fortune, par exemple, nous donne pour les contenter ; il faut tenir compte enfin du caractère plus ou moins philosophe, plus ou moins tranquille et patient de chaque individu.

Si nous imaginons un homme qui soit en mesure de satisfaire les désirs nouveaux ou plus vifs qui lui sont venus, un homme, encore, chez qui le désir, même non satisfait, ne produise aucune souffrance, alors l'augmentation des désirs positifs produira une augmentation de bonheur. Il faut se garder de confondre, comme on fait souvent, le *bonheur* avec le *contentement*. Deux êtres parvenus à l'état de contentement peuvent goûter des bonheurs inégaux ; et chez un être qui n'est point parvenu au contentement, l'excédent des plaisirs sur les peines, ou la somme des plaisirs, peut être supérieure à ce qu'est cette même somme chez un autre être qui, lui, est « content » (1).

3. *L'importance relative des besoins.*

31. — On parle souvent de l'*importance* relative des besoins. Que faut-il entendre par là ?

Supposons un besoin que nous arrivions à satisfaire complètement. L'importance de ce besoin pourra être la quantité de plaisir que nous nous serons procurée ou la quantité de peine que nous nous serons évitée ; ce pourra être la dépense que la satisfaction complète du besoin nous aura coûté ; ce pourra être enfin l'excédent du plaisir obtenu, ou de la peine évitée, sur la dépense.

Mais comme on l'a vu, il est des besoins par rapport auxquels on ne peut pas atteindre la satiété. Et nous ajouterons que même pour ceux par rapport auxquels la satiété peut être atteinte, les hommes, le plus souvent, sont condamnés à demeurer en deçà de cette satiété. Il n'est donc d'aucun

(1) Voir Mill, *Utilitarisme*, chap. 2, Landry, *Principes de morale rationnelle*, Paris, Alcan, 1906, liv. II, chap. 1, 2.

intérêt pratique de considérer les besoins en tant qu'ils seraient satisfaits complètement.

Quand on s'occupe de l'importance des besoins, on suppose, à l'ordinaire, qu'*une certaine dépense* peut être faite pour la satisfaction de ces besoins, et l'on considère comment cette dépense sera répartie. Le besoin le plus important, dès lors, ce sera soit celui dont la satisfaction, étant donné la répartition qui aura été faite de la dépense, représentera pour notre individu le plus de bien-être, soit ce besoin pour la satisfaction duquel il aura été dépensé le plus — les deux choses ne sont pas pareilles, même si les dépenses ont été bien réglées, parce que des sommes égales dépensées successivement pour la satisfaction d'un besoin nous procurent des quantités de bien-être décroissantes, et que ces quantités décroissent selon une échelle variable —, soit enfin celui pour lequel le rapport du bien-être obtenu à la dépense faite sera le plus grand. Mais c'est à la *grandeur de la dépense*, le plus souvent, que l'on mesurera l'importance du besoin : car cette grandeur de la dépense, seule, se laisse évaluer facilement.

Qu'est-ce donc qui déterminera l'importance relative — entendue comme on vient de voir — des besoins ?

Il faut distinguer ici deux sortes de facteurs, dont les uns influent sur le *coût des biens* qui servent à satisfaire les besoins, et les autres sur nos *désirs*. Quand on parle des causes qui font varier l'importance relative de nos besoins, c'est à la seconde catégorie que l'on pense d'ordinaire. Voici quels sont les principaux facteurs de cette catégorie.

1° Il y a d'abord l'état général de la *civilisation*, c'est-à-dire le développement intellectuel et moral des hommes de la société que l'on considère, la direction de leurs pensées et de leur activité, l'avancement de leur savoir, la forme de l'organisation sociale, etc. Nous avons noté, dans le tableau des besoins qui a été donné plus haut, que le besoin de défense, à la satisfaction duquel les hommes primitifs dépensaient une part notable de leur travail, ne tient plus dans nos budgets d'aujourd'hui qu'une place toute petite : combien de gens, même, qui n'ont pas une seule arme chez eux ! Nous dépensons beaucoup, en revanche, pour des besoins qui jadis étaient inconnus : le besoin de voyager semble n'avoir pris naissance que tout récemment ; et l'on peut prévoir que dans peu de temps ce besoin absorbera une part assez forte du budget dans une partie notable de la population de nos pays.

2° La *classe* sociale à laquelle les individus appartiennent contribue à déterminer leurs goûts : c'est un point qui a été touché déjà.

3° Il faut tenir compte de l'*âge*, du *sexe*, de la *profession*, etc.

4° Le *caractère* individuel joue lui aussi un grand rôle, et qui grandit davantage d'âge en âge : car l'évolution de l'humanité se fait dans le sens d'une différenciation croissante des individus.

5° Les facteurs ci-dessus influent proprement sur nos *goûts*. Il faut y ajouter, maintenant, ceux qui influent sur nos « *besoins* » — dans le sens usuel du mot —. Ainsi, le besoin du chauffage aura plus d'importance dans les pays froids que dans les autres. Telle dépense sera relativement plus importante dans le budget de l'individu chargé d'enfants que dans celui du célibataire ; etc.

Il est particulièrement intéressant de noter que l'importance relative des différents besoins varie avec le revenu. Nous possédons, à ce sujet, des données précises, qui ont été obtenues en étudiant, dans des pays et à des moments déterminés, un certain nombre de budgets-types (1).

Pour la Belgique et la Saxe, vers le milieu du XIXe siècle, on a les chiffres suivants (2) :

	Dépenses d'une famille							
	de travailleurs pauvres				de la classe moyenne (en Saxe)		aisée (en Saxe)	
	(en Belgique)		(en Saxe)					
	%		%		%		%	
Nourriture	61		62		55		50	
Vêtement	15		16		18		18	
Logement	10	95	12	95	12	90	12	85
Éclairage et chauffage	5		5		5		5	
Mobiliers et outils	4		—		—		—	
Éducation et instruction	2		2		3,5		5,5	
Contributions	1	5	1	5	2	10	3	15
Santé	1		1		2		3	
Services personnels	1		1		2,5		3,5	

On a encore pour la Belgique, en 1853 (3) :

(1) Les travaux les plus importants sur la question qui nous occupe sont ceux d'Engel (voir en particulier *Die Lebenskosten belgischer Arbeiterfamilien früher und jetzt*). On trouvera des bibliographies abondantes et toutes sortes d'indications chez Mayo-Smith, *Statistics and economics*, liv. I, chap. 2, dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, t. V, article *Konsumtion* (*Das Konsumtionsbudget der Haushaltung*) — l'article est de Bauer —, chez Philippovich, *Grundriss der politischen Oekonomie*, premier vol., § 137, chez Marshall, *Principles*, liv. III, chap. 4, note terminale (trad. fr., t. I), et enfin chez Schmoller, *Grundriss*, § 177 (trad. fr., t. III).

(2) Engel, ouvrage cité, *Anlage* I, p. 30.

(3) Engel, ouvrage cité, p. 42.

Revenu	Nourriture	Logement	Vêtement	Éclairage et chauffage	Autres articles
Au-dessous de 600 francs. . .	71,5	8,5	10,9	6,6	2,5
600 à 900 » . . .	69	7,9	13,8	5,9	3,4
900 à 1.200 » . . .	67,2	7,4	15,2	5,7	4,5
1.200 à 2.000 » . . .	63,3	6,9	16,8	5,3	7,7
Au-dessus de 2.000 » . . .	64,8	7,4	17,1	4	6,7

Trente ans environ plus tard, on obtient pour l'Allemagne le tableau suivant en comparant ensemble les budgets : 1° de tisserands du cercle de Zittau, ayant un revenu moyen de 559 marks par famille ; 2° de cigariers du grand-duché de Bade, ayant un revenu moyen de 1.083 marks ; 3° d'ouvriers de fabrique de Mannheim, ayant un revenu de 1.985 marks ; 4°-5°-6° de familles de la classe moyenne, aisées ou riches, ayant respectivement des revenus d'environ 3.000, 5.000 et 48.000 marks (1) :

Pour	I	II	III	IV	V	VI
	%	%	%	%	%	%
La nourriture	71,14	61,34	52,4	39,9	28,8	17
Le logement	6,55	7,27	19,3	24	15	11,1
Le vêtement, le blanchissage, le mobilier	8,47	17,55	11	14,4	10,6	10,8
L'éclairage et le chauffage . . .	6,35	7,80	3,6	4,1	4,4	2,9
	92,51	93,96	86,3	82,4	58,8	41,8

Voici encore un tableau qu'Engel a tiré de l'étude des budgets belges. La dépense des budgets les plus pauvres, pour chaque article, a été ramenée à 1, de manière à montrer dans quelle proportion les accroissements successifs du revenu servent à accroître la satisfaction accordée aux différents besoins (2) :

(1) Philippovich, d'après diverses monographies.
(2) Engel, ouvrage cité, p. 41.

	Revenus				
	au-dessous de 600 fr.	de 600 à 900 fr.	de 900 à 1.200 fr.	de 1.200 à 2.000 fr.	au-dessus de 2.000 fr
Nourriture animale	1	1,67	3,1	4,91	6,77
Nourriture végétale	1	1,37	1,57	1,98	3,08
Liqueurs alcooliques. . . .	1	3,10	5,89	12,06	27,80
Total pour la nourriture . . .	1	1,47	1,89	2,58	4,01
Vêtement	1	2,06	2,81	4,37	7.05
Logement	1	1,42	1,73	2,30	3,88
Éclairage et chauffage	1	1,35	1,74	2,28	2,73
Santé	1	1,53	3,24	5,36	9,83
Total pour les besoins physiques.	1	1,52	1,97	2,76	4,29
Besoins intellectuels.	1	2,56	6,78	20,77	17,78
Contributions.	1	2.75	8,50	19,10	25
Amusements	1	1,97	1,75	3,83	5,36

Ces tableaux n'ont pas besoin d'être commentés. En particulier, on n'aura pas manqué d'y remarquer combien l'importance relative du besoin de nourriture décroît à mesure qu'on passe des budgets les plus pauvres aux budgets mieux pourvus.

Signalons encore que, dans les villes, la somme consacrée au loyer varie en sens inverse du revenu. Ce fait ressort du tableau suivant (1) :

Revenu moyen	Loyer moyen	0/0 du revenu consacré au loyer
347 mk.	114 mk.	26,5
756 »	153 »	20,3
1.809 »	363 »	20
3 150 »	615 »	19,5
4.440 »	643 »	19
7.830 »	1.296 »	16,5
21.180 »	2.325 »	9,2
191.400 »	3.675 »	3,7

(1) Donné par Philippovich, d'après Laspeyres. Les matériaux de cette statistique ont été réunis à Hambourg.

II. — Les biens.

1. *Définition des biens.*

32 Les biens en général. — Par le nom de biens il y a lieu de désigner tout ce qui, d'une manière ou de l'autre, contribue à satisfaire nos besoins.

Pour qu'une chose puisse être appelée un bien — le mot « chose » est employé ici dans son sens le plus vague —, trois conditions sont requises.

1° Il faut que la chose en question soit propre à satisfaire, ou qu'elle puisse contribuer à satisfaire l'un au moins de nos besoins : il faut, comme l'on dit communément, qu'elle soit « *utile* ».

2° Il faut, d'autre part, *que l'on ait connaissance de l'« utilité* » de cette chose. Il y a certainement par le monde quantité de substances, quantité de forces qui aujourd'hui ne nous servent de rien, et que l'on trouvera quelque jour le moyen d'utiliser — nous ne parlerons pas de celles qui sont utiles déjà, et auxquelles on découvrira des utilités nouvelles — : ces substances, ces forces, ne deviendront des biens que ce jour-là. Les forces développées par les chutes d'eau dans les montagnes n'étaient point des biens — sauf lorsque ces chutes ajoutaient à la beauté des sites — avant qu'on ne se fût avisé de les capter pour produire de l'électricité.

3° Il faut enfin, pour qu'une chose soit un bien, qu'elle nous soit *accessible.* Les métaux qui se trouvent en si grande quantité dans les corps célestes — c'est un exemple classique — ne sont pas des biens, parce qu'il nous est impossible d'en prendre possession.

33. Les biens économiques. — L'économique n'a pas à s'occuper de tous les biens. Elle s'intéresse seulement, nous le savons, aux biens *échangeables.* Nous appellerons donc *biens économiques* les biens qui peuvent être échangés (1). Les biens, pour être des biens économiques, doivent remplir plusieurs conditions.

1° Il faut qu'ils puissent être *appropriés*, ou *affectés exclusivement à la jouissance d'un individu.* Or il est des biens qui ne sont pas dans ce cas. C'est parfois leur nature même qui en est cause : ainsi il est matériellement impossible à un individu de se réserver la jouissance exclusive de la lumière qui rayonne dans la partie élevée de l'atmosphère. D'autres fois, cela résulte de la loi : il y a dans chaque pays un domaine public qui, pour les nationaux du pays tout au moins, est l'objet d'une jouissance commune.

(1) Dans la suite de cet ouvrage, il nous arrivera très souvent d'employer le mot « biens » pour désigner les seuls biens économiques.

2° Il faut qu'ils puissent être *cédés*. Certains biens en effet sont tels de leur nature qu'il est impossible de les céder : nous ne pouvons pas céder notre beauté, notre intelligence, notre instruction ; car le professeur, par exemple, qui travaille à instruire ses élèves ne se défait point par là de son savoir. Et d'autre part, la loi empêche que certains biens soient cédés ; il y a des biens qui, cessibles de leur nature, ne sont point cependant *in commercio :* qu'il suffise de citer les personnes.

3° Les biens ne sont échangeables, en un certain sens, que *s'ils ont une valeur*, autrement dit, si la quantité qui en existe ne dépasse pas ce qui est nécessaire pour satisfaire complètement les besoins correspondants. Les arbres, les pierres, l'eau n'ont aucune valeur dans les sociétés primitives, quand la population est peu dense et que le sol n'est pas approprié tout entier : ce ne sont donc pas des biens économiques. On peut remarquer, au reste, que le nombre va toujours diminuant de ces biens qui ne sont pas des biens économiques parce qu'ils sont trop abondants.

A l'expression « biens économiques » on oppose souvent l'expression « biens libres ». Mais cette dernière catégorie ne comprend pas tous les biens qui ne sont pas des biens économiques. Elle comprend seulement les biens dont tout le monde a la jouissance. Les biens libres sont donc ces biens qui ne peuvent pas être appropriés ; et ce sont encore — on parle parfois ici de biens « conditionnellement » libres — ces biens qui en raison de leur abondance n'ont point de valeur (1).

34. Biens et besoins. — La définition que nous venons de donner des biens montre le lien très étroit qui unit l'étude des biens, où nous entrons, à l'étude des besoins. L'idée de bien est corrélative de celle de besoin. Traiter des biens, par conséquent, c'est encore traiter des besoins, mais à un point de vue *objectif*, et non plus subjectif.

Il faut se garder, toutefois, d'exagérer la portée de cette proposition. Si on rapporte les besoins, comme il convient de faire, non pas tant aux biens qui les satisfont qu'aux plaisirs qu'ils nous font poursuivre ou aux peines qu'il nous font éviter, le tableau des besoins et le tableau des biens ne coïncideront pas.

Un même besoin — si du moins l'on s'attache aux besoins les plus généraux — peut être satisfait par plusieurs biens. Cela n'est pas vrai seulement quand on a affaire à des biens pareils de tous points et pratiquement au moins indiscernables — à des biens *fongibles* — ; cela peut être vrai encore pour des biens dissemblables : combien, par exemple, de façons de se nourrir !

D'autre part, un même bien peut satisfaire plusieurs besoins. Un bien peut servir à satisfaire soit tel besoin, soit tel autre ; il peut servir, très

(1) Voir Wagner, *Grundlegung*, §§ 113-114 (trad. fr., t. I).

souvent aussi, à satisfaire tel et tel besoins successivement : que l'on songe aux usages auxquels on peut employer un cheval. Et un bien peut satisfaire simultanément plusieurs besoins : ainsi un costume est à la fois un vêtement et une parure ; un mobilier artistique nous sert à nous asseoir, à dormir, à manger, et il nous procure en même temps des jouissances esthétiques. Parler ici d'un « besoin composite », du besoin d'un mobilier artistique par exemple, ce serait s'exprimer d'une manière qui n'est point correcte.

35. S'il est des biens immatériels (1). — Des controverses se sont élevées sur la question de l'extension à donner au concept des biens économiques. Ces biens sont-ils tous matériels, ou peut-il au contraire y avoir des biens immatériels? La première opinion a peut-être pour elle la majorité des auteurs (2). D'autres cependant la combattent. Et tout d'abord ils veulent que l'on considère comme des biens certains *droits* et certaines *relations*, que les créances soient des biens, et encore les servitudes actives, les clientèles commerciales, etc.

La deuxième opinion seule nous paraît soutenable. Mais nous n'adopterons pas tous les arguments qui ont été présentés en sa faveur. Wieser, par exemple, la justifie (3) en représentant que ces droits et ces relations dont il fait des biens sont des divisions d'autres biens. Un bien, remarque-t-il, peut être divisé corporellement, c'est-à-dire selon l'espace ; mais il peut être divisé aussi dans le temps, et il peut être divisé idéalement. Une créance, ainsi, c'est une partie d'un bien qui a été divisé selon le temps ; une servitude active, c'est une partie d'un bien que l'on a divisé idéalement. Ces observations, toutefois, ne sont pas toutes justes : il n'est pas exact de dire du créancier qu'il sera le propriétaire d'un bien matériel qu'il a prêté à partir de l'échéance du prêt ; ce qui lui sera rendu, c'est, non pas ce bien matériel lui-même, mais un équivalent. Et d'autre part, l'argumentation de Wieser ne saurait aucunement s'appliquer à des cas comme celui d'une clientèle.

Ce qui doit nous décider à voir des biens dans les créances, dans les clientèles, etc., c'est tout simplement que ces choses ont une valeur et se vendent. Contre cette raison, on peut être assuré par avance qu'aucune raison ne saurait prévaloir. Et de fait il n'a rien pu être avancé de plausible à l'encontre.

On a dit par exemple (4) qu'une clientèle qu'un commerçant achète re-

(1) Consulter Wagner, *Grundlegung*, §§ 119-121 (trad. fr., t. I), et Philippovich, *Grundriss der politischen Oekonomie*, 1er vol., § 3, c.

(2) Voir Böhm-Bawerk, *Rechte und Verhältnisse*, Innsbruck, 1881 ; voir encore Turgeon, *Des prétendues richesses immatérielles* (*Revue d'économie politique*, 1889) et Graziani, *Istituzioni di economia politica* (Turin, Bocca, 1904), liv. I, chap. 1.

(3) Dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, article *Gut*, 1, 4 (t. IV).

(4) Nous prenons ces quelques arguments chez Graziani.

présentait l'attente d'un enrichissement, de l'acquisition d'une certaine quantité de biens, mais qu'elle n'était point par elle-même une richesse, un bien. Mais il est clair que cet argument, s'il était valable, s'appliquerait également à toutes ces choses qui ne sont point utiles par elles-mêmes, mais seulement par ce qu'elles nous permettent de produire ou d'acquérir. L'industriel qui achète des machines achète en elles l'espérance d'un gain qu'il réalisera plus tard ; et cette espérance peut être déçue tout aussi bien que celle du commerçant qui a acheté une clientèle.

On a dit encore que si les créances étaient regardées comme des biens, on arriverait à ce résultat inadmissible qu'une nation deviendrait plus riche quand les prêts — aux particuliers ou à l'État — y seraient plus nombreux. Mais la conséquence ne s'impose nullement. Une créance est un bien pour celui qui la possède ; à ce bien positif correspond nécessairement chez le débiteur ce que nous appellerons un bien négatif. Et quand on voudra faire la somme des biens du créancier et de ceux du débiteur, il est trop clair que le bien positif et le bien négatif correspondant se compenseront.

La question des biens immatériels ne se pose pas seulement à propos des droits et des relations: cette question se pose également à propos des *services*.

On sait ce que la langue française désigne par le mot « service ». Un service, c'est une action qu'un individu accomplit et dont un autre individu retire un avantage quelconque. Le médecin nous fournit un service quand il nous donne une consultation, le chanteur quand il chante un air devant nous ; l'ouvrier fournit un service au patron quand il exécute les travaux, quels qu'ils soient, dont celui-ci le charge, etc. Les services ne consistent pas toujours, au reste, en des actions positives ; un service peut consister aussi bien en une abstention : ainsi un industriel fournira un service à un autre industriel — il semble du moins que l'on peut parler ainsi — s'il s'abstient de certains actes qui feraient du tort à ce dernier, et que le droit lui permet d'accomplir.

Les services sont-ils des biens ? On le nie souvent, mais à tort (1). Toutefois, pour réfuter cette opinion, il n'est pas besoin de noter (2) que les services de nos semblables, souvent, nous sont indispensables, et que les

(1) « Personne ne dirait, assure Supino (*Principii di economia politica*, Naples, Pierro, 2e éd., 1905, liv. I, chap. 2, p. 36), que la prospérité matérielle d'un pays est diminuée par l'émigration d'un millier de domestiques, de courtisanes, de musiciens, d'acteurs, voire même d'avocats, de professeurs ou de médecins ». Cette assertion emprunte une certaine apparence de vérité à l'équivoque qui est dans le mot « prospérité ». Voir plus loin, au § 38, ce que nous dirons de l' « utilité » économique.

(2) Cf. Wagner, *Grundlegung*, § 121 (trad. fr., t. I).

biens matériels, généralement, ne deviennent utilisables pour nous que moyennant que de certains services nous soient fournis. Nous nous contenterons de faire remarquer que les services ont un prix, que nous payons le médecin pour nous soigner, le chanteur pour chanter, l'ouvrier pour dépenser sa force de travail, et que nous pouvons payer, de même, un industriel pour renoncer à tel exercice de ses droits qui nous serait dommageable.

Les controverses sur la question de la matérialité des biens, en somme n'ont pu naître que parce qu'on considère souvent les biens d'un point de vue trop *objectif*. Qu'est-ce, au fond, qu'avoir la propriété d'un « bien matériel » ? c'est avoir de certains droits, c'est avoir tous les droits que l'on peut exercer sur lui, y compris le droit de le détruire. Et sans doute la détention d'un objet matériel est un fait auquel on ne trouve pas d'équivalent dans le cas de la propriété d'une marque de fabrique, par exemple. Mais ce fait n'a ici qu'une importance accessoire. Seul le fait juridique de la propriété et le fait proprement économique de l'échangeabilité comptent ici : et ces faits se retrouvent identiques dans les deux cas considérés.

Ainsi, en définitive, les richesses consistent toujours en des droits. Quand ces droits se rapportent à des objets matériels, et que tous les droits se rapportant à tels ou tels objets — ou du moins les plus importants d'entre eux — sont réunis dans une même main, alors la tendance objectiviste de notre esprit nous les fait incorporer en quelque sorte dans les objets en question ; cette tendance d'ailleurs est grandement favorisée par le fait que pendant très longtemps on n'a guère connu comme propriété que la propriété des choses matérielles. On parlera ainsi de richesses matérielles et de biens matériels. Mais ce n'est là qu'une façon de s'exprimer, et qui risque de dissimuler les réalités essentielles (1).

2. *Différentes sortes de biens.*

36. Quelques distinctions. — On peut établir, parmi les biens, des distinctions multiples. Indiquons les principales.

1° Il y a des biens *naturels* et des biens *artificiels*. Les premiers sont

(1) Irving Fisher, qui a apporté beaucoup de soin à l'élaboration des concepts fondamentaux de l'économique, s'applique à distinguer la « propriété » des « richesses ». Celles-ci, pour lui, sont toujours matérielles. Comme cependant les idées de propriété et de richesse sont, d'après lui, des idées corrélatives, il se croit obligé de faire correspondre des objets matériels — auxquels il pourra donner le nom de richesses — à toutes les sortes de propriétés. Quand un industriel, par exemple,

ceux que la nature nous offre, et dont nous n'avons qu'à recueillir l'utilité. Les derniers sont dus au travail de l'homme : ils sont obtenus par l'application du travail humain à des matériaux que la nature a fournis. La distinction des biens naturels et des biens artificiels, en effet, ne s'applique qu'aux biens matériels.

2° Il y a des biens *meubles* et *immeubles*. On sait que le *Code civil*, dans lequel cette distinction tient une grande place, a mis à côté des immeubles « par nature » les immeubles « par destination ». Les animaux, par exemple, qu'un propriétaire emploie pour la culture de sa terre sont des immeubles par destination.

3° Il y a des biens *divisibles* et des biens *indivisibles*. Les biens matériels sont toujours physiquement divisibles. L'économique toutefois ne les considère comme divisibles que si, étant divisés, chaque portion présente une utilité semblable à celle du tout, et proportionnelle à la grosseur de cette portion. Coupons un pain de sucre en petits morceaux : la somme des morceaux obtenus aura une utilité semblable, qualitativement et quantitativement, à celle qu'avait le pain. Mais dira-t-on d'une pierre de taille qu'elle est divisible ? Si on la brise en fragments, ceux-ci réunis ne rempliront pas le même office que pouvait remplir cette pierre de taille. Et un cas bien plus net encore sera celui du soulier qu'on voudrait mettre en pièces.

Rappelons, au sujet de la divisibilité des biens, ce qui a été indiqué tantôt, à savoir qu'il y a pour les biens d'autres sortes de divisions que la division selon l'espace. Cette remarque d'ailleurs est applicable à la fois aux biens matériels et aux autres.

4° Certains biens sont *durables*, et d'autres *périssables*. Pour établir cette distinction, on se place dans l'instant où les biens sont créés : les maisons par exemple sont regardées comme des biens durables, parce qu'elles ne s'écroulent que longtemps après avoir été construites. La démarcation, au reste, entre les deux catégories n'a à l'ordinaire rien de rigoureux. Il n'est pas de bien matériel durable, notamment, qui soit éternel ; il n'est pas de bien matériel périssable qui ne dure quelque temps : tout se ramène à une question de degré.

5° Une distinction très importante est celle des biens *d'usage* et des biens *que la consommation détruit instantanément*. Nous appelons biens d'usage les biens qui fournissent leur utilité sans être détruits par là : tels les objets d'art, qui procurent des plaisirs esthétiques à qui les regarde.

obtenu d'un de ses concurrents, moyennant un prix, une promesse dont l'accomplissement lui sera profitable, il faudra chercher la richesse dans les moyens matériels qui permettront l'accomplissement de cette promesse, par exemple, dans la personne de celui qui a pris l'engagement en question (*Capital and income*, New-York, Macmillan, 1906, chap. 2, § 6, pp. 25, 28). On voit à quelles conséquences étranges on peut être entraîné par le parti pris de matérialiser la richesse.

Pour ce qui est des biens de l'autre catégorie — les aliments par exemple —, on voudrait les appeler biens de consommation : on prendrait ainsi cette expression dans son sens étymologique. Mais l'expression « bien de consommation » est employée communément pour désigner les biens qui nous sont utiles directement ; les « biens de consommation » sont opposés aux « moyens de production ». Et encore que cet emploi de l'expression ne soit pas heureux — car on ne saurait dire, par exemple, qu'on consomme une maison d'habitation —, il faut l'accepter, parce qu'il est usuel, et parce qu'on a avantage à pouvoir opposer la « consommation » à la production, les « consommateurs » aux producteurs.

On se gardera de confondre la division qui vient d'être établie avec la précédente. Les biens d'usage sont toujours durables ; les biens périssables sont toujours instantanément détruits par la consommation ; mais les propositions inverses ne sont pas vraies. Le blé, par exemple, constitue un bien éminemment durable, puisqu'on peut manger et même semer les grains de blé qu'on trouve dans les tombeaux des Pharaons ; et cependant on le détruit quand on s'en sert pour se nourrir, et on le détruit aussi — en ce sens qu'on se condamne à ne plus pouvoir l'utiliser à nouveau — quand on le sème.

Les biens ne peuvent être à la fois durables et périssables ; car il s'agit ici de quelque chose qui dépend de leurs qualités intrinsèques. Mais ils peuvent appartenir à la fois à la catégorie des biens d'usage et à la catégorie opposée : le bois, employé au chauffage, sera détruit par la consommation qui en sera faite ; ce sera un bien d'usage si on l'emploie dans une construction.

On remarquera que les biens d'usage matériels sont à l'ordinaire indivisibles, et les biens que la consommation détruit, au contraire, divisibles : on ne saurait mettre en morceaux un tableau, un meuble, sans leur faire perdre leur utilité ; mais on peut partager des aliments. Les divers processus de la consommation destructive — l'ingestion, la combustion, etc. — impliquent le plus souvent une certaine division des biens, et permettent une division plus poussée : car ces processus représentent l'utilisation de propriétés des corps qui se retrouvent identiques dans toutes les parties, si petites soient-elles, de ceux-ci ; c'est le contraire pour les usages.

Notons enfin que parmi les usages, il en est qui « usent » les biens — ainsi un vêtement se détériore quand on le porte —, et d'autres pas. Mais même dans ce dernier cas, les forces naturelles — l'action des intempéries, etc. — détériorent les biens lentement : le sphinx d'Égypte ne souffre aucun dommage d'être regardé, et néanmoins il ne durera pas éternellement.

6° Il y a des biens qui sont utiles par eux-mêmes. On les appelle souvent biens *de consommation ;* on les a appelés encore biens *directs,* ou biens

du premier rang (1). A ces biens s'opposent les biens qui ne sont point utiles par eux-mêmes, mais qui nous servent à nous procurer des biens de la catégorie précédente. Cette deuxième catégorie de biens portera le nom de biens *de production*, ou de biens *indirects*, ou de biens *instrumentaux*. Avec plus de précision encore, on parle de biens *du deuxième rang*, du *troisième rang*, et ainsi de suite : les biens du deuxième rang seraient ceux d'où l'on tire immédiatement des biens du premier rang, ou directs, les biens du troisième rang ceux d'où l'on tire des biens du deuxième rang, etc. Mais il est à remarquer que la distinction des biens instrumentaux en biens du deuxième rang, du troisième, etc., ne saurait, bien souvent, être établie rigoureusement. Souvent dans le processus productif, au lieu de voir des biens sortir successivement les uns des autres, on voit des biens se transformer par l'effet d'actions continues qui s'exercent sur eux ; ou si d'autres biens viennent se combiner à ceux-là d'une manière non continue, les choses se passent en telle sorte qu'on ne peut qu'arbitrairement couper le processus productif en étapes.

Il a été remarqué souvent que le même bien pouvait être, selon l'emploi qui en est fait, direct ou indirect : le charbon, par exemple, pourra servir à chauffer des appartements, ou à faire marcher des machines. Un même bien peut être à la fois direct et indirect pour la même personne : une maison, par exemple, servira à la fois pour l'habitation et pour l'exercice d'une industrie. Un bien peut encore être en même temps direct pour une personne et indirect pour une autre : un hôtel que l'on loue est un bien direct pour le locataire, qui en jouit, et un bien indirect pour le propriétaire, qui en tire des revenus ; un train qui transporte à la fois des voyageurs, des biscuits et des machines est un bien du premier rang pour les voyageurs en question, un bien du second rang par rapport à ceux qui consommeront les biscuits, et un bien du troisième rang par rapport aux acheteurs de ces marchandises qu'on produira avec les machines (2).

37. Biens complémentaires et biens substituables. — Parmi les biens, il en est qui offrent des particularités remarquables, dont il est nécessaire de parler. Ce sont les biens dits complémentaires et les biens dits substituables.

1° On appelle biens *complémentaires* (3) ces biens qui n'ont d'utilité que joints à d'autres. On dit d'un bien qu'il est complémentaire, pour indiquer qu'il n'a pas d'utilité à lui tout seul. On dit mieux qu'il est complémentaire de tel autre bien. Et l'on dit aussi des deux biens en question qu'ils sont complémentaires l'un de l'autre, ou tout simplement qu'ils sont complémentaires.

(1) Cf. Menger, *Volkswirtschaftslehre*, chap. 1, §§ 2 3.

(2) Voir Marshall, *Principles*, liv. II, chap. 3, § 1, note (trad. fr., t. I).

(3) Consulter sur ces biens Böhm-Bawerk, *Positive Theorie des Capitales*, liv. III, I, v.

Les biens complémentaires peuvent appartenir aux catégories les plus diverses. Deux biens matériels peuvent se compléter l'un l'autre : ainsi la voiture n'est d'aucune utilité sans les chevaux qui la traînent, la plume sans l'encre ; un soulier dépareillé ne nous sert absolument de rien. Deux services peuvent se compléter de même. Les services enfin peuvent être complémentaires des biens matériels : il est beaucoup de biens matériels dont nous ne pouvons jouir que moyennant que de certains services nous soient fournis — ainsi une maison demande un personnel qui l'entretienne — ; et la plupart des services, d'autre part, supposent des instruments dont se servent ceux qui nous les fournissent, ou des matériaux que ces personnes travaillent.

Les biens complémentaires peuvent encore être directs ou instrumentaux, etc.

Le concept des biens complémentaires trouve des applications très nombreuses. Et ces applications deviennent quasiment universelles si on l'élargit tant soit peu. A côté, en effet, de ces biens qui n'ont absolument aucune utilité si d'autres biens ne viennent pas s'y joindre, il y a les biens dont l'utilité se trouve réduite à très peu de chose si d'autres biens ne les complètent pas ; et il y a aussi les biens dont l'utilité est accrue par l'adjonction d'autres biens. Étendant ainsi la notion qui nous occupe, on en arrive peu à peu, non seulement à trouver presque à chaque bien des compléments, mais à multiplier indéfiniment les compléments de chaque bien ; on est amené à unir en des groupes solidaires de plus en plus vastes les petits groupes formés tout d'abord. Comme il a été remarqué, si au café on joint la tasse comme son complément, ne faudra-t-il pas y joindre aussi le sucre, la cuiller, puis la table, la maison, etc. (1) ? Mais il est clair que dans cette voie il convient de s'arrêter quelque part.

Quand deux ou plusieurs biens sont complémentaires, il y a, dit-on, entre ces quantités de chacun d'eux qu'il faut réunir, des proportions définies (2). Ainsi pour compléter un gant, c'est un deuxième gant qui est nécessaire. Mais cette loi ne se vérifie pas toujours, tant s'en faut. Elle ne se vérifie pas, du moins à l'ordinaire, quand il est, non point nécessaire, mais seulement utile de donner un complément à des biens que l'on considère : le café peut être pris sans sucre ; si on y met du sucre, on pourra en mettre une quantité plus ou moins grande. Elle ne se vérifie pas non plus toujours dans le cas où les biens complémentaires ne sont utiles que réunis : sur une superficie donnée de terre que l'on entreprend de cultiver, on peut dépenser plus ou moins de main-d'œuvre. Si l'on veut cependant, dans des cas pareils, parler encore de proportions définies, il faudra en-

(1) Cf. Pareto, *Manuale di economia politica*, chap. 4, § 12.
(2) Voir Pantaleoni, *Principii di economia pura*, première partie, chap. 4, § 5.

tendre qu'il y a une certaine proportion qui est plus avantageuse que les autres, sans s'imposer d'une manière absolue.

2° La notion des biens *substituables* s'oppose, d'une certaine façon, à celle des biens complémentaires. On appelle biens substituables, en effet, ces biens qui peuvent être remplacés par d'autres.

Un bien peut se substituer à un autre d'une manière plus ou moins complète.

Il y a des biens que l'on peut mettre à la place les uns des autres avec une parfaite indifférence : ce sont les biens *fongibles*. Il nous est tout à fait égal d'avoir une pièce de vingt francs plutôt qu'une autre, sauf dans le cas exceptionnel où quelqu'une de ces pièces, en raison de telle ou telle particularité, aurait une valeur plus grande. Parmi les blés ou les cafés on distingue des variétés ; et dans chaque variété il peut y avoir plusieurs qualités : dans la classification des blés ou des cafés, cependant, on s'arrêtera à un certain point ; et quand un acheteur aura déterminé la variété qu'il désire, et indiqué la qualité, il n'ira pas plus loin.

D'autres fois, les biens substituables ne se remplaceront pas exactement les uns les autres. Des quantités égales de deux biens peuvent nous procurer des satisfactions identiques comme nature, mais inégales ; dans ce cas, il est vrai, on pourra dire qu'à une certaine quantité du premier bien une certaine autre quantité du deuxième bien correspond parfaitement. Mais parfois aussi on verra des biens nous procurer des satisfactions seulement analogues, des satisfactions qui, pour être parentes, seront cependant qualitativement différentes : on dira alors que ces biens sont des *succédanés* les uns des autres.

La notion des biens substituables n'a pas moins d'extension que celle des biens complémentaires. Il n'est pas de bien qui n'ait des succédanés. Un légume peut être remplacé dans une certaine mesure par un autre légume ; il peut être remplacé, d'une manière à la vérité moins parfaite encore, par du pain ou de la viande ; on sait même que jusqu'à un certain point on peut remplacer un repas par un somme. Et cela se comprendra sans peine : la loi de substitution des biens, comme on l'appelle, correspond au fait déjà connu de nous que nos besoins peuvent être l'objet d'une classification, dans laquelle les besoins particuliers ou spécifiques apparaissent comme de simples diversifications de besoins généraux, ou plus généraux.

3. *L'utilité des biens en général* (1).

38. Utilité et valeur d'usage. — Les économistes disent pour la plupart que les biens, en tant qu'ils satisfont nos besoins, nous sont *utiles*. Mais quand ils parlent ainsi, ils prennent le mot « utile » dans un sens différent de ceux que le langage usuel lui donne (2).

Dans l'usage ordinaire de la langue, le mot « utile » s'oppose souvent à des mots comme « agréable ». Il y a ainsi des meubles qui sont utiles : les lits, les chaises, etc. ; d'autres, au contraire, ne sont pas regardés comme utiles, bien que pour telle ou telle raison — de luxe, par exemple, ou d'esthétique — nous soyons heureux de les posséder ; il y a des connaissances utiles — celles qui nous aident à gagner notre vie —, et d'autres qui ne le sont pas — celles qui servent seulement à « orner » l'esprit, comme on dit —.

Le mot « utile » a encore, dans le langage familier, un autre sens, qui est plus large. Dans ce deuxième sens, on appelle utiles toutes les choses qui nous font du bien, qui nous procurent, à tout considérer, plus de plaisir qu'elles ne nous causent de peine. « Utile », ici, s'oppose à « nuisible ».

C'est le dernier sens qu'on peut regarder comme le sens véritable du mot « utile ». Or on sait qu'il est des *biens* qui sont *nuisibles :* l'alcool, par exemple, ou le tabac. Il faut donc renoncer à se servir du mot « utilité » pour désigner la propriété qu'ont les biens de satisfaire nos besoins, le fait que nous les désirons.

Quel mot, quelle expression mettrons-nous à la place du mot « utilité » ? Pareto a créé le mot « ophélimité » (3). Mais ce mot a le tort d'avoir une racine d'où aucun autre mot n'a été tiré jusqu'ici — c'est sans doute ce qui a empêché qu'on l'adopte —. Et on peut aussi reprocher au mot « ophélimité » d'avoir, par son étymologie, une signification exactement pareille à celle du mot « utilité ». Le mot « désirabilité », que l'on trouve chez Gide, et chez d'autres, a le mérite d'être apparenté à des mots connus ; le choix de sa racine, en outre, le rend plus propre à exprimer l'idée qui nous occupe. Malheureusement, ce mot nous fait penser à ce que nous *devons* désirer, plutôt qu'à ce que nous désirons *effectivement*.

Le mieux, en définitive, est de se servir de l'expression « valeur

(1) Voir, à propos de cet article, les *Essays on economics*, par H. Stanley Jevons (Londres, Macmillan, 1905), II et III.

(2) Voir Valenti, *Principii di scienza economica*, § 27, et Fisher, *Capital and income*, chap. 3, § 2.

(3) Du grec ὠφέλιμος, utile.

d'usage ». Cette expression a été beaucoup employée par les économistes français. Et s'il est vrai qu'ils ne l'ont pas toujours prise dans le sens que nous voulons lui donner — ils ont souvent, en effet, désigné par elle l'utilité —, il reste que rien ne nous interdit de lui donner ce sens.

39. Les éléments de l'utilité. — La valeur d'usage d'un objet pour un individu correspond au cas que cet individu fait de cet objet ; et cette valeur d'usage peut être quelque chose de différent de l'utilité. Mais sur la différence qui peut exister entre ces deux notions nous nous réservons de revenir (1) : pour l'instant, nous la négligerons, ou plutôt nous reléguerons au second plan la notion de la valeur d'usage pour donner avant tout notre attention à celle de l'utilité.

Qu'est-ce qui compose l'utilité des biens ? Si nous nous attachons, comme il convient, aux biens directs, nous avons ici quatre éléments qu'il faut séparer soigneusement.

1° Le premier élément de l'utilité, dans l'ordre chronologique, c'est ce que nous appellerons l'élément *anticipal* — cet élément, bien entendu, ne se rencontre que lorsque la perception de l'utilité des biens n'est pas strictement enfermée dans le présent —. La pensée que nous pourrons dans l'avenir nous procurer des plaisirs ou nous éviter des peines nous procure dès le présent du plaisir. On ne voit d'exception à faire que pour certains caractères particulièrement impatients, lesquels souffrent, parfois, de ne pas voir venir assez vite les plaisirs qui leur sont promis.

Tel est le plaisir anticipal. Il faut se garder, à propos de lui, d'une confusion où plusieurs auteurs sont tombés (2). Le plaisir anticipal n'est pas la même chose que l'utilité *prospective*, c'est-à-dire que l'estimation qu'on fait d'une utilité future. Soit un individu qui songe à faire un voyage, et qui est obligé, pour l'entreprendre, d'attendre un an. Notre individu, plutôt que de mettre de l'argent de côté pour ce voyage, aimera mieux peut-être se procurer tel plaisir immédiat, encore que ce plaisir doive être moindre que ne serait celui du voyage. C'est que le voyage, s'il doit avoir quand on le fera une utilité égale à 1.000, a une utilité prospective qui ne s'élève qu'à 950, par exemple. Mais le plaisir anticipal est une tout autre chose : c'est le plaisir — présent — qu'on goûte à penser par avance à tout ce que l'on verra. Et ce plaisir — ou plutôt la somme des plaisirs anticipaux qu'on goûtera jusqu'au moment de partir — sera égal à 5, à 50, à 200 selon qu'on aura plus ou moins d'imagination. Il y a des gens chez qui il sera à peu près nul. Il s'en trouve aussi qui retirent plus de plaisir

(1) Voir aux §§ 60 et 63.

(2) Stanley Jevons, par exemple, Sax, et encore H. Stanley Jevons (voir les *Essays on economics*, II, notamment pp. 63-64). La confusion a été dénoncée par Böhm-Bawerk (*Positive Theorie des Capitales*, liv. III, III, pp. 251-3, note).

de la représentation anticipée de leurs joies futures qu'ils n'en goûteront quand ces joies deviendront présentes.

2° Le deuxième des éléments qui composent l'utilité des biens est représenté par le plaisir que nous nous procurons ou la peine que nous nous évitons dans le moment — ou dans la suite de moments — où nous en jouissons. C'est là, normalement, l'élément principal de l'utilité ; c'est aussi, bien souvent, le seul que les hommes considèrent quand ils ont à apprécier des biens.

3° La jouissance des biens ne nous affecte pas seulement sur l'heure : elle entraîne par la suite des conséquences qui augmenteront ou qui diminueront notre bonheur. Ces conséquences peuvent être beaucoup plus importantes, dans certains cas, que les effets instantanés de la jouissance. Il est à remarquer, cependant, que les hommes souvent ne s'en inquiètent guère.

4° Il y a un autre élément de l'utilité des biens : c'est le plaisir ou la peine que nous donne le *souvenir* — celui du plaisir anticipal, celui des conséquences de la « consommation », et surtout celui de la « consommation » elle-même —. Cet élément sera un plaisir ou une peine, et il aura plus ou moins d'importance, selon les cas. Il faut tenir compte ici de la vivacité plus ou moins grande du souvenir — laquelle dépend entre autres choses des qualités de la mémoire chez les personnes considérées — ; il faut tenir compte des caractères différents des individus ; il faut tenir compte enfin des circonstances particulières de chaque moment — c'est ainsi que le souvenir des joies passées afflige à l'ordinaire ceux qui sont tombés dans le malheur — (1).

40. La décroissance de l'utilité. — L'utilité des biens, en règle générale, va diminuant de plus en plus à mesure qu'augmente la quantité que nous en possédons. C'est là la loi de la *décroissance de l'utilité* (2).

La loi de l'utilité décroissante des biens correspond à ce qu'on appelle souvent la loi de satiabilité des besoins. Le plaisir que nous éprouvons — ou le soulagement — est à l'ordinaire de moins en moins intense, relativement, à mesure que nous employons à la satisfaction d'un besoin donné des quantités plus grandes de biens. La consommation d'une certaine quantité d'aliments représente pour nous une nécessité ; une quantité égale que nous consommerons en sus ne nous procurera que peu de

(1) ...Nessun maggior dolore
Che ricordarsi del tempo felice
Nella miseria...

(Dante, *Enfer*, V, 121-3.)

(2) Voir Wieser, *Der natürliche Werth* (1889), liv. I, chap. 2 à 5, Pantaleoni, *Principii*, première partie, chap. 4, § 3 et *passim*, H. Stanley Jevons, *Essays on economics*, III.

plaisir ; et la satiété, si nous voulons consommer davantage encore, finira par arriver. La nature de nos besoins étant telle (1), la loi de l'utilité décroissante des biens apparaît tout de suite comme évidente : les biens satisfont, en effet, les besoins ; et même si un bien est propre à satisfaire plusieurs besoins, son utilité ira décroissant ; car ce qui est vrai de chaque besoin en particulier est vrai également de plusieurs besoins réunis.

L'utilité d'un bien décroît, relativement à la quantité, à mesure que cette quantité augmente. Un moment vient où cette utilité devient nulle : c'est quand, pour tous les besoins que notre bien peut servir à satisfaire, la satiété a été atteinte. L'utilité d'un bien peut même devenir négative. Elle peut devenir négative parce que ce « bien », s'il nous en est fourni une certaine quantité, nous devient incommode par lui-même : on peut, par exemple, chauffer trop un endroit où nous sommes. Elle peut devenir négative aussi d'une manière en quelque sorte indirecte : ainsi une grande abondance de certains « biens » matériels peut nous embarrasser par la difficulté où nous nous trouvons de les loger.

La loi de la décroissance de l'utilité, nous l'avons dit, n'est pas d'une application universelle (2). Elle comporte d'abord une exception notable : c'est celle qui a trait aux petites quantités. Très souvent l'utilité d'un bien, lorsqu'on part de quantités infimes pour passer à des quantités de moins en moins petites, commence par s'accroître. Si une maîtresse de maison veut offrir du thé à ses visiteurs, une cuillerée à café de thé ne représentera pour elle aucune utilité ; il faudra qu'elle en possède une certaine quantité pour pouvoir préparer le breuvage. Une quantité trop petite d'un médicament, semblablement, peut n'avoir absolument aucun effet sur l'organisme.

D'autres exceptions ont pu être indiquées. On a cité le cas du collectionneur qui se passionne de plus en plus pour sa collection et qui attache de plus en plus de prix aux objets qui viendront l'enrichir, à mesure que cette collection s'augmente ; on a cité le cas analogue du paysan qui désire plus vivement s'agrandir à mesure que son bien devient plus considérable. On a cité encore le cas, à la vérité très particulier, de l'accapareur, lequel attache de plus en plus de prix à l'obtention des biens qu'il recherche à mesure que, ayant réussi à en réunir une plus grande quantité, il voit s'accroître les chances de réussite de son opération.

Notons enfin que ces biens que nous recherchons par vanité, que l'argent encore, en tant du moins que nous désirons la richesse pour elle-

(1) Il y a des besoins — nous l'avons noté déjà — par rapport auxquels on ne voit pas que la satiété puisse être atteinte. Mais par rapport à ces besoins aussi le plaisir ira décroissant.

(2) Voir H. Stanley Jevons, *Essays*, III, pp. 119-122, Ricci, *Curve crescenti di ofelimità elementare e di domanda*, dans le *Giornale degli economisti*, août 1904.

même, conservent pour nous la même utilité, ou peu s'en faut, quelque quantité que nous en ayons.

On peut figurer par un graphique la façon dont l'utilité d'un bien varie quand la quantité en augmente. Si l'on représente les quantités successives que l'on acquiert sur l'axe des abscisses, et sur l'axe des ordonnées les utilités de ces quantités successives, on aura soit une ligne en échelons, soit une courbe.

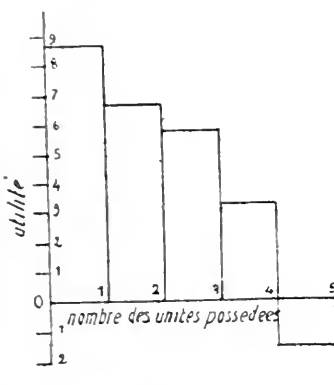


Fig. 1.

On aura une ligne en échelons, de la forme que l'on voit dans la figure 1, ou d'une forme analogue, si le bien considéré n'existe que par unités indivisibles. Un individu, par exemple, qui a une exploitation agricole d'une certaine étendue retirera un grand avantage de la possession d'un cheval ; un deuxième, un troisième cheval lui seront très utiles encore, bien qu'un peu moins déjà ; un quatrième ne lui servirait plus de grand'chose ; un cinquième cheval, enfin, lui causerait plus d'ennui et de dépense qu'il ne lui procurerait d'utilité positive.

On aura une ligne courbe, au contraire, du genre de celle de la figure 2, quand il s'agira de biens indéfiniment divisibles,et pour lesquels les unités choisies sont toutes conventionnelles.

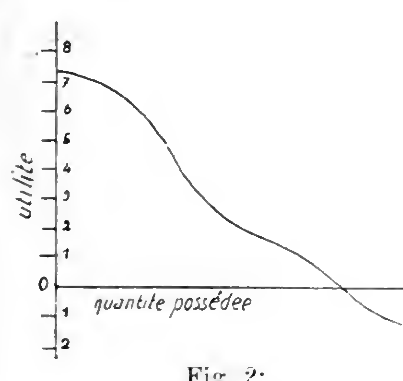


Fig. 2.

Supposons que l'on arrête à un certain point la ligne — nous la ferons toujours courbe désormais — qui représente la variation de l'utilité — le point en question, au reste, pourra correspondre soit à la quantité du bien considéré que nous possédons effectivement, soit à telle quantité que nous songeons à acquérir —. L'utilité de la dernière unité s'appellera l'utilité *élémentaire*, ou *dernière*, ou *finale*, ou *limite*, ou encore *marginale*. Ces diverses appellations ont été proposées. Celle d'utilité marginale, cependant, semble être la meilleure. L'expression « utilité élémentaire » (1) donnerait à croire que tous les éléments qui composent une quantité donnée d'un bien sont également utiles. Et pour ce qui est des expressions « utilité finale » (2), « utilité dernière », et même de l'expression « utilité-limite », que l'on trouve chez les économistes autrichiens, elles sont de nature à créer une confusion : elle font penser, plutôt qu'à ce qu'elles veulent désigner, à l'utilité des biens telle qu'elle

(1) Elle est employée par Pareto.

(2) Stanley Jevons parle du « degré final de l'utilité ».

s'établit quand on prend en considération les conséquences même les plus lointaines que produit la « consommation » de ces biens (1).

L'utilité marginale étant l'utilité de la dernière unité dans une certaine quantité d'un bien, on appellera utilité *totale* la somme des utilités des unités qui composent cette quantité.

Nous avons parlé, dans ce qui précède, de l'utilité marginale et de l'utilité totale des biens comme de grandeurs déterminées. Cette façon de présenter les choses, si elle est commode, est inexacte ; et il est très important de le faire remarquer.

Si, voulant mesurer l'utilité d'un bien, on suppose que ce bien soit possédé seul par l'individu que l'on considère, alors sans doute l'utilité en question sera une grandeur déterminée. Cette grandeur d'ailleurs sera infinie, s'il s'agit d'un bien de première nécessité, et que notre individu n'en ait qu'une petite quantité ; et cela, même si l'on rapporte l'utilité à mesurer à une période très courte.

Mais l'hypothèse précédente est irréelle. Il n'est guère d'homme qui n'ait une multiplicité de biens ; et ainsi, quand on veut mesurer l'utilité d'un bien, il faut admettre que d'autres biens sont possédés en même temps par l'individu dont on s'occupe. Or l'utilité d'un bien n'est point indépendante, tant s'en faut, de celle des autres biens qui sont donnés en même temps. C'est tout d'abord à cause de cette loi de substitution dont il a été parlé plus haut, et qui, on l'a vu, établit une solidarité plus ou moins étroite on peut dire entre tous les biens. L'utilité d'une quantité donnée de pain pour un individu dépendra de ce que cet individu aura de viande, etc. ; comme aussi d'autre part, l'utilité d'une quantité donnée de viande dépendra de ce qu'il aura de pain. Et il faut faire intervenir également ici ce qu'on pourrait appeler la loi de complémentarité. Un cheval, par exemple, nous sera moins utile selon que nous aurons ou non un champ à exploiter où ce cheval nous rendrait des services.

Ainsi, quand on voudra mesurer l'utilité d'un bien pour un individu, il faudra toujours supposer à cet individu un certain avoir composé d'une certaine manière.

On remarquera, maintenant, que dans toutes ces considérations nous n'avons jamais envisagé, traitant de l'utilité des biens, que de cette utilité — directe d'ailleurs ou indirecte — qu'ils nous fournissent en tant que nous les consommons. Nous avons fait abstraction de cette utilité que les biens nous procurent si nous les échangeons.

41. La courbe de l'utilité décroissante. — Supposons donc un bien qui ne doive pas être échangé ; donnons-nous comme déterminé par ailleurs

(1) Cette observation est d'Effertz (*Antagonismes économiques*, première partie chap. 3, II, § 1, I, *b*, p. 188, note).

l'avoir de l'individu à qui ce bien appartient. La courbe de l'utilité des biens, avons-nous dit, sera à l'ordinaire une courbe descendante. Mais la forme de cette courbe descendante pourra varier en mille manières, et cela pour deux raisons.

1° La forme de la courbe de l'utilité dépend d'abord des goûts de l'individu dont on s'occupe : que l'on imagine, par exemple, les courbes de l'utilité du tabac pour deux hommes dont l'un est un grand fumeur et dont l'autre fume modérément.

2° La courbe de l'utilité dépend encore, et surtout, de la nature des biens.

On peut faire, à propos de ce deuxième point, plusieurs remarques.

1° La courbe de l'utilité présente telle forme ou telle autre selon le *nombre des besoins* divers que le bien considéré satisfait. Elle tombera moins vite au zéro, toutes choses égales d'ailleurs, si ce bien satisfait plusieurs besoins que s'il n'en satisfait qu'un seul.

2° La courbe de l'utilité descend plus vite pour les biens *périssables* que pour les biens *durables :* ceux-là en effet doivent être consommés dans le peu de temps qu'ils subsistent ; et l'on sait qu'il n'est nullement indifférent, par exemple, de manger une certaine quantité de nourriture dans une année ou de la manger en un jour.

3° Pour autant que l'on considère des biens durables, la courbe de l'utilité descendra moins vite, en général, si les biens servent à satisfaire des besoins *continus* et *périodiques* que s'ils servent à satisfaire des besoins *irréguliers*.

4° La courbe de l'utilité des biens *de première nécessité* a une chute très rapide : il nous faut absolument une certaine quantité de nourriture ; mais aussi la satiété, en fait de nourriture, est atteinte relativement vite. La courbe des autres biens, souvent, est toute différente. Il y a des biens — ceux que nous recherchons pour la satisfaction de notre vanité, par exemple — dont l'utilité, comme on a vu plus haut, se proportionne ou à peu près à la quantité qu'on en a.

5° La courbe de l'utilité, à l'ordinaire, tombe plus vite pour les biens *que la consommation détruit instantanément* que pour les biens *d'usage*.

Indiquons enfin — la deuxième, d'ailleurs, des observations précédentes a son fondement dans cette remarque — que la courbe de l'utilité des biens varie selon la manière dont cette utilité est perçue. Il y a des biens dont nous ne pouvons consommer qu'une certaine quantité. La capacité de notre estomac limite la quantité de nourriture que nous pouvons absorber. Il y a beaucoup de biens dont nous ne saurions percevoir l'utilité sans une dépense de forces ou de temps : pour ceux-là, normalement, la courbe de l'utilité descendra plus rapidement que pour ceux qu'il nous suffit par exemple de regarder.

On dira, quand la courbe de l'utilité d'un bien est longtemps à tomber au niveau du zéro, que la consommation de ce bien est *élastique*. Cette formule, à la vérité, est employée surtout à propos de la consommation globale de tous les acheteurs d'un marché. Mais rien n'empêche qu'on l'emploie aussi à propos d'un individu.

42. Le bénéfice du consommateur (1). — Quand un individu cherche à acquérir, d'une manière ou de l'autre, un certain bien, il lui est possible, ordinairement, de s'en procurer une certaine quantité moyennant des sacrifices inférieurs à ceux qu'il serait disposé à supporter. Prenons le cas le plus fréquent aujourd'hui, à savoir celui de l'individu qui achète sur le marché ce qu'il désire. Une marchandise, à l'ordinaire, n'a qu'un prix, à un moment donné et dans un endroit donné. Soit donc un individu qui désire un bien d'une certaine sorte ; le prix de l'unité est 5 francs ; notre individu, d'autre part, paierait 35 francs pour avoir une première unité, 15 francs seulement pour en avoir une seconde, 5 fr. 50 pour une troisième, et 2 francs pour une quatrième : dans ces conditions, il est clair qu'il achètera trois unités du bien en question ; et chacune de ces unités aura pour lui une utilité qui dépasse le coût de l'acquisition.

Si l'on suppose un bien qui puisse être l'objet d'une division indéfinie, notre individu s'arrêtera dans ses achats au moment précis où la courbe de l'utilité coupera la ligne du prix ; et alors la dernière quantité infinitésimale aura une utilité égale à son coût.

L'avantage que l'acheteur trouve, pour la plus grande partie de ce qu'il achète, ou même pour tout ce qu'il achète, à payer l'utilité des biens moins cher qu'il ne consentirait à faire à la rigueur, l'excédent, si l'on peut ainsi parler, de l'utilité d'un bien sur ce qu'il coûte, a reçu le nom de *rente du consommateur*. Cette appellation est critiquable. Il convient, en effet, de réserver le nom de rente pour désigner certain concept que nous définirons plus tard. Mieux vaut parler ici du *bénéfice du consommateur* (2).

Le consommateur a un bénéfice, dans le sens qui vient d'être indiqué, toutes les fois qu'il achète une certaine quantité d'un bien. Pour qu'il y eût exception à cette règle, il faudrait que la courbe de l'utilité du bien acheté devînt exactement horizontale ; il faudrait encore qu'une unité seulement étant achetée, et cette unité étant indivisible, l'achat se présentât comme une opération indifférente ; ou il faudrait imaginer une courbe montant d'abord, descendant ensuite, et telle que l'achat le plus avantageux fût simplement indifférent. Mais de telles suppositions sont irréelles ou n'ont pratiquement aucune chance de se réaliser. En revanche on peut,

(1) Voir Cunynghame, *Geometrical political economy*, chap. 6, et Marshall, *Principles*, liv. III, chap. 6, §§ 1-2 (trad. fr., t. I).

(2) Cunynghame propose l'expression « *consumer's surplus value* ».

étendant le concept du bénéfice du consommateur, l'appliquer au cas de biens que nous obtenons gratuitement, en raison par exemple de leur grande abondance — on sait que ce ne sont plus là des biens économiques —, et que nous paierions s'il en était besoin.

L'estimation du bénéfice du consommateur est on ne peut plus aisée. Que l'on se reporte à la figure. Si l'on représente par la ligne U U′ la courbe de l'utilité d'un bien, et si O P est le prix, l'individu qne l'on considère achètera une quantité O M telle que la distance de M à la courbe U U′, si on la mesure sur une ligne parallèle à O X, soit égale à O P. Le rectangle O M N P représentera alors la somme payée, et le bénéfice du consommateur sera représenté par l'espace compris entre les lignes U N, N P et P X.

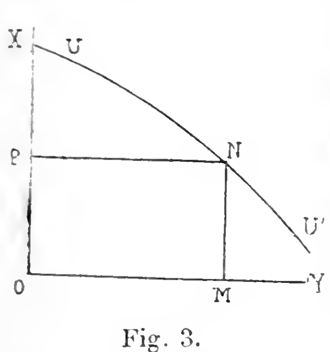


Fig. 3.

On remarquera que dans le cas d'un bien de première nécessité, le bénéfice du consommateur devient égal à tout l'avoir de celui-ci. Pour se procurer, en effet, ce qui est indispensable à la vie, on donnerait, si l'on y était absolument contraint, tout ce que l'on possède.

De quoi dépend le bénéfice du consommateur ? Il dépend, évidemment, de la courbe de l'utilité et du prix. Nous ne discuterons pas longuement ces deux données des problèmes. Bornons-nous à deux observations.

1° Le rapport des *besoins* des différents individus a ici une importance notable. Soit un individu pour qui l'utilité d'un certain bien est beaucoup plus grande qu'elle n'est pour le commun de ses semblables. Si la production de ce bien n'est pas strictement limitée par des conditions naturelles ou autres, un prix s'établira qui correspondra — d'une certaine façon — à l'intensité du besoin de la plupart : et ainsi notre individu aura un bénéfice de consommateur particulièrement élevé.

2° Plus encore que le rapport des besoins, il y a lieu de considérer ici le rapport des *fortunes*. Un homme riche peut consacrer à la satisfaction d un besoin déterminé des sommes considérablement supérieures à celles qu'un homme pauvre y peut consacrer de son côté : le bénéfice du consommateur est donc beaucoup plus élevé pour celui-là que pour celui-ci.

Si l'on voulait, toutefois, tirer de la remarque précédente des conclusions touchant les avantages que la richesse confère, il faudrait prendre garde — nous ne voulons mentionner pour l'instant que ce point — que les bénéfices qu'un individu réalise comme consommateur ne peuvent pas s'additionner tels quels. D'un individu qui possède des chevaux, on dit que pour avoir le premier de ces chevaux il aurait payé jusqu'à 10.000 francs. Du même individu, on dira qu'il aurait payé jusqu'à 10.000 francs le premier des tableaux qu'il a. Mais il n'en faut pas con-

clure qu'il eût consenti à payer 20.000 francs les deux objets réunis. Et ce qui empêche qu'on puisse le faire, *c'est précisément que l'appréciation de l'utilité d'un bien varie avec la fortune de celui qui désire ce bien.* Notre individu aurait pu payer un cheval 10.000 francs ? c'est parce que ses tableaux lui ont coûté, nous supposerons, 1.000 francs chacun ; il aurait pu payer un tableau 10.000 francs ? c'est parce qu'il a payé 1.000 francs ses chevaux. Mais s'il avait dû payer 10.000 francs son premier cheval, il ne lui serait plus resté, pour satisfaire ses autres besoins, qu'une somme moindre que celle dont il s'est trouvé disposer.

4. *L'utilité de l'argent.*

43. La décroissance de l'utilité de l'argent. — Il a été parlé, dans les paragraphes précédents, de la loi de l'utilité décroissante en tant qu'elle s'applique aux biens ordinaires. La même loi s'applique aussi à l'argent, lequel, comme on le sait, est un bien d'une espèce tout à fait particulière, qui doit son utilité à ce qu'il sert à acquérir tous les autres biens.

Toutefois, appliquée à l'argent, ou comme l'on dit à la richesse, la loi de l'utilité décroissante a un autre fondement que lorsqu'on l'applique à tel ou tel bien spécifique. L'utilité des biens spécifiques décroît, quand la quantité en augmente, parce qu'ainsi le veut la nature même de nos besoins. L'argent, lui, permet de satisfaire tous nos besoins. Pourquoi donc des sommes égales d'argent que nous nous procurerons successivement nous apporteront-elles des quantités de bien-être toujours moindres ? C'est pour cette raison toute simple que lorsque nous avons de l'argent à dépenser, nous l'employons à acquérir ces biens qui doivent nous être le plus utiles.

La loi de la décroissance de l'utilité, dans son application à la richesse, a été énoncée pour la première fois par Daniel Bernouilli (1). Celui-ci a eu le tort toutefois de lui donner une formulation trop rigoureuse en disant que l'augmentation de bonheur due à une augmentation de la richesse était, en général, inversement proportionnelle à la richesse déjà possédée ; et c'est un tort d'Effertz d'avoir utilisé sans faire assez de réserves la formule

(1) *Specimen theoriae novae de mensura sortis* ; une traduction allemande de cet essai a été publiée par Brentano et Leser, dans leur *Sammlung staatswissenschaftlicher Schriften* (Leipzig, Duncker et Humblot, 1896). Voir encore Buffon, *Essai d'arithmétique morale*. Laplace, dans sa *Théorie analytique des probabilités* (1812), distingue entre la « fortune physique » et la « fortune morale ». On trouvera des indications historiques et bibliographiques sur ce point chez Pantaleoni, *Principii di economia pura*, I, 4, § 3, et chez Effertz, *Antagonismes économiques*, première partie, chap. 1, I, § 4.

de Bernouilli. A la vérité, la courbe suivant laquelle l'utilité de la richesse décroît varie beaucoup d'un individu à l'autre, et est sans doute pour chaque individu moins régulière que Bernouilli n'a voulu.

44. La richesse et le bonheur. — Mais ce n'est pas assez de dire que la décroissance de l'utilité de la richesse ne se laisse pas exprimer par une formule unique et rigoureuse comme est la formule de Bernouilli. Il y a lieu de se demander si celui-ci a eu raison de croire qu'à une augmentation de la richesse correspondait indéfiniment une augmentation — à la vérité toujours décroissante — du bonheur,ou si à partir d'un certain point, pour la généralité tout au moins des hommes, l'augmentation de la richesse ne diminuait pas le bonheur.

Voyons donc d'un peu près de quelle manière notre fortune influe sur notre condition, au point de vue hédonistique.

Il est certain que la richesse est une chose précieuse, en tant qu'elle nous délivre de certains *maux*. Celui qui a beaucoup d'argent est assuré de pouvoir se procurer, de pouvoir procurer aux siens, en cas de maladie, tous les secours que l'homme peut recevoir quand il tombe malade. Il est débarrassé de quantité d'incommodités qui causent beaucoup de souffrances aux gens pauvres ou médiocrement fortunés : il peut avoir un logement spacieux, il ne sera pas obligé de circuler à pied par les mauvais temps, etc. Enfin, il n'aura pas ce perpétuel souci de l'avenir, il ne vivra pas dans cette incertitude anxieuse qui est le lot de tant de personnes, et où l'on doit voir une des pires misères de notre époque.

On est en droit de dire, toutefois, que sauf dans quelques cas exceptionnels — il est des maladies ou des infirmités qui peuvent être soulagées moyennant des soins tout particuliers, et extrêmement coûteux —, cette richesse n'est pas si grande qu'il est nécessaire d'avoir pour se préserver des maux indiqués ci-dessus. Et il est en tout cas une richesse qu'il est inutile, sous le rapport que nous considérons ici, de dépasser : les soulagements supplémentaires qu'une richesse supérieure nous permettrait d'obtenir nous coûteraient des tracas qu'il n'est pas avantageux de s'imposer.

Attachons-nous maintenant à ces satisfactions *positives* que l'on peut acheter avec de l'argent. L'utilité totale qu'elles représenteront pour nous s'accroîtra-t-elle indéfiniment avec la richesse ? Nous croyons qu'à l'ordinaire il n'en sera pas ainsi, et même qu'un moment pourra venir où, la richesse augmentant, le bonheur diminuera.

Pour justifier cette thèse, nous ne dirons pas que la richesse ne permet pas d'acquérir tous les biens — comme aussi elle ne permet pas d'éloigner tous les maux —, que les dispositions « heureuses » du caractère, l'affection des proches, l'amitié, la santé, dans une très grande mesure, ne s'achètent pas, et que ce sont là les sources ou les conditions principales

du bonheur : nous étudions, en effet, la seule influence de la richesse, et faisant varier celle-ci, nous supposons que toutes choses demeurent égales par ailleurs. Nous ne dirons pas non plus que les plaisirs supplémentaires obtenus avec plus d'argent s'amortiront par l'accoutumance, et qu'ainsi cet excès d'argent bientôt servira uniquement à satisfaire des « besoins » dans le sens étroit du mot : car les plaisirs à la recherche desquels on emploiera son augmentation de fortune ne seront pas nécessairement de cette sorte. Et nous ne ferons pas valoir que pour ce qui est des biens d'usage, à l'achat desquels on consacrera sans doute une grande partie de son avoir ou de ses revenus, le plaisir de l'acquisition — plaisir peu durable — est à peu près tout ce qui compte. Cette dernière proposition à coup sûr est très vraie : parmi ceux qui possèdent des œuvres d'art de prix, même si on les suppose vraiment artistes, combien y en a-t-il qui tirent de ces œuvres d'art une somme de jouissances tant soit peu notable, passé les premiers temps qu'elles sont entrées chez eux ! Il nous importe d'être environné de choses qui ne choquent pas notre sens esthétique, et même qui le satisfassent : mais point n'est besoin pour cela que nous possédions des œuvres singulièrement belles. Seulement, il reste que les biens d'usage ne sont pas les seuls que la richesse nous permette d'avoir en abondance, et que pour ces biens eux-mêmes il y a un plaisir de l'acquisition qu'avec plus de richesse nous pouvons nous procurer plus souvent, et plus vif.

La justification de la thèse énoncée plus haut, nous la trouverons tout d'abord dans une rectification de ce qui a été dit, à l'article précédent, touchant la décroissance de l'utilité des biens spécifiques. Nous avons avancé, on se le rappelle, qu'une unité d'un certain bien ayant une certaine utilité, des unités successives qui venaient s'ajouter à celle-là nous étaient de moins en moins utiles ; mais nous avons admis que chaque addition d'une unité nouvelle laissait inchangée l'utilité des unités antérieures. C'est cette dernière proposition qui — par rapport aux biens qui satisfont des besoins *positifs* — n'est pas conforme à la réalité.

Nous paierions une unité d'un bien, si nous devions l'acquérir seule, jusqu'à 1.000 francs ; mais en fait nous achetons 5 unités, et nous les payons en raison de l'utilité de la dernière, soit 100 francs chacune. Dès lors, la première unité se trouvant faire partie d'un ensemble, l'utilité qu'elle aurait si elle était seule ne nous apparaît plus aussi distinctement. Et l'utilité, il faut le voir, n'est pas, souvent, sans être modifiée par ce qu'elle paraît être.

Ce n'est pas tout. L'accroissement du nombre des biens ôte à ceux-ci ou affaiblit en eux tel attrait qu'ils eussent possédé, ou qui eût été plus vif, si on en avait eu un nombre moindre. Un individu, s'il ne devait aller au théâtre qu'une fois dans la saison, paierait pour cela, nous supposons, jusqu'à 50 francs. Il paierait 30 francs pour un deuxième spectacle, et

20 francs pour un troisième. Or, les prix des places qu'il lui convient de prendre étant de 5 francs, notre individu ira au théâtre dix fois. Aura-t-il plus de plaisir, en définitive, que s'il n'y allait que trois fois? Pas nécessairement. Il est impossible de dire, en effet, que des dix représentations auxquelles il a assisté, l'une lui a donné une utilité égale à 50 francs, une autre une utilité égale à 30 francs, etc. L'utilité de ces représentations — si on néglige les différences dues aux pièces jouées, à l'interprétation, etc. — a été toujours la même. Ce qui ferait payer jusqu'à 50 francs pour une représentation unique, c'est que, assistant à cette seule représentation, on se trouve ne pas avoir goûté de toute une année cette sorte de plaisir qu'on y goûte : et ce plaisir en devient beaucoup plus vif.

On s'étonnera peut-être, dans ces conditions, que les hommes cherchent à se procurer en toujours plus grande abondance toutes les espèces de biens. Si, allant au théâtre trois fois dans la saison, nous devons avoir plus de plaisir au total qu'en y allant dix fois, pourquoi voulons-nous y aller dix fois ? C'est que chaque spectacle de plus que nous voyons nous donne un plaisir supplémentaire. Cela nous apparaît clairement, et nous ne voyons pas que ce plaisir positif que nous nous procurons, affaiblissant les plaisirs similaires, diminue en somme notre bonheur.

En définitive il apparaît, à bien observer les choses, que pour la plupart des biens que l'homme recherche afin de satisfaire des besoins positifs, son intérêt bien compris serait de ne pas s'en procurer plus d'une certaine quantité ; et l'on est fondé à dire que l'accroissement de la fortune, au delà d'un certain point, diminue le bonheur. Cette assertion d'ailleurs sera corroborée par deux remarques qu'il nous reste à faire.

La première remarque est relative à cet affaiblissement de la faculté de désirer qui se produit quand trop facilement l'on peut contenter ses désirs : cet affaiblissement dégrade, en quelque sorte, le ton vital ; et le bonheur résulte, il ne faut pas l'oublier, du ton fondamental de l'âme, d'une certaine tension continue de notre activité psychique beaucoup plus encore que des plaisirs spécifiques que nous nous procurons.

La deuxième remarque est celle de cette oisiveté à laquelle on a tant de peine à s'arracher quand on n'est point contraint de travailler pour vivre. L'oisiveté engendre l'ennui, communément, et par là elle est un nouvel empêchement au bonheur.

Les moralistes ont donc eu raison de placer le summum du bonheur humain dans la « médiocrité ». Tout ce que l'on peut discuter, c'est la détermination précise de cette médiocrité qui nous fait aussi heureux que possible. Là-dessus l'on pourra s'écarter de l'appréciation de tel ou tel d'entre eux. Mais surtout l'on n'oubliera pas qu'une question pareille ne peut pas être résolue par une formule générale, qu'elle comporte seulement des solutions individuelles, et infiniment diverses.

III. — Le labeur (1).

45. Travail et labeur. — L'homme, à l'ordinaire, n'acquiert les biens qu'il désire qu'en s'imposant des sacrifices. Ces sacrifices consistent très souvent à abandonner, en échange des biens qu'on veut se procurer, d'autres biens, ou à renoncer à acquérir ceux-ci. Si l'on néglige ce mode d'acquisition, on concevra sans doute que les sacrifices consentis puissent consister à subir tels ou tels ennuis qu'on pourrait, autrement, s'éviter : qu'on pense, par exemple, à l'individu qui accepte de vivre avec un parent désagréable par peur d'être déshérité par lui. Mais presque toujours l'acquisition des biens aura pour condition l'accomplissement d'un *travail*.

Qu'est-ce donc que le travail ? Le travail, au sens large du mot, c'est cette activité que l'homme déploie quand il y est forcé par la contrainte, ou poussé par l'intérêt : l'esclave fournit du travail à son maître ; l'ouvrier travaille pour gagner sa vie. On sait, au reste, que la démarcation entre l'activité intéressée et l'activité désintéressée ne saurait être tracée d'une manière rigoureuse ; il est malaisé, bien souvent, de séparer le professionnel de l'amateur. D'un peintre qui peint des toiles pour les vendre on dira qu'il travaille ; celui-là, au contraire, ne travaille pas — du moins dans le vrai sens du mot — qui peint uniquement pour se distraire ; mais que dire de celui qui, n'ayant point le dessein de vendre ses tableaux, poursuit cependant un but autre que l'amusement, qui ambitionne, par exemple, d'obtenir des récompenses dans les expositions ? Et la même difficulté de séparer le travail du jeu — puisque c'est ce dernier mot qui mieux que tout autre peut servir à nommer l'activité désintéressée — se retrouvera à propos des sports, et de bien d'autres occupations.

Le travail peut être envisagé sous plusieurs aspects, qu'il y a lieu de distinguer avec soin.

1° On peut considérer dans le travail les *actes* qui le manifestent. Le travail du forgeron, par exemple, c'est de forger, le travail du peintre, de peindre, celui du professeur, d'enseigner, etc. On parlera, ici, du travail dans le sens étroit du mot.

2° On peut envisager le travail sous le rapport des *résultats* obtenus (2). Ces résultats, d'ailleurs, peuvent être envisagés eux-mêmes à deux points de vue. On peut considérer en eux la *quantité* : dans ce cas, il sera bon de se servir, plutôt que du mot « travail », du mot « *besogne* » ; un terrassier qui déblaie 10 mètres de terre pendant qu'un autre n'en déblaie que

(1) Voir H. Stanley Jevons, *Essays on economics*, IV. Voir encore Nitti, *Il lavoro*, dans la *Riforma sociale*, t. IV.

(2) Les Anglais emploient ici le mot « *work* ».

5 mètres, fait deux fois plus de besogne que celui-ci. Et on peut considérer aussi la *valeur* créée : c'est du *produit* du travail qu'il conviendra alors de parler.

3° Le troisième aspect du travail sera l'aspect subjectif. Il y a lieu de considérer, dans le travail, la *peine* qu'il nous cause. Ici le mot le plus précis, et par conséquent le meilleur, est le mot *labeur* (1).

Le travail proprement dit, la besogne, le produit, le labeur sont choses très différentes. Il arrive cependant perpétuellement qu'on les confonde. On les confond surtout quand on parle de l'*intensité* du travail. L'intensité du travail, c'est le travail mesuré, et rapporté à l'unité de temps. Mais comment détermine-t-on l'intensité du travail, en d'autres termes, comment mesure-t-on celui-ci ? Parfois on s'attache à la quantité d'énergie que le travailleur a dépensée ; on le fait du moins quand il s'agit d'un travail musculaire. D'autres fois on détermine l'intensité du travail par la quantité de besogne abattue : ce mode de détermination n'est point identique au précédent, car il est possible, par un meilleur emploi de ses forces, grâce à une habileté plus grande, de faire plus sans dépenser davantage d'énergie. D'autres fois enfin, on entendra par intensité du travail la fatigue plus ou moins grande que le travailleur se sera imposée, fatigue qui, elle non plus, n'est pas exactement en proportion de l'énergie dépensée.

C'est du point de vue subjectif que nous voulons considérer ici le travail : c'est du labeur seul, autrement dit, que nous avons à nous occuper.

46. Les éléments du labeur. — Les éléments du labeur, les raisons, en d'autres termes, pour lesquelles il nous en coûte — souvent du moins — de travailler, sont multiples.

Celui des éléments du labeur sur lequel l'attention s'est portée le plus, c'est la *fatigue* qui accompagne le travail, tout au moins dans certaines conditions ou après un certain temps. On distingue communément la fatigue corporelle, ou plutôt les fatigues corporelles — car il y a autant de sortes de fatigues du corps qu'il y a de sortes de travaux corporels — et la fatigue intellectuelle. S'il est possible d'assimiler ces diverses espèces de fatigues, dans quelle mesure cela est possible, il appartient à la physiologie de le voir. Ce qu'il y a lieu de noter ici, c'est que la fatigue n'est pas toujours une peine. On a remarqué bien souvent que dans ses jeux, l'homme s'impose des fatigues supérieures, parfois, à celles que cause le travail même le plus dur ; on a remarqué que le déploiement de nos énergies physiques, dans certaines conditions et dans certaines limites, était un plaisir pour nous. Il faut bien voir la portée de ces remarques. Elles ne prouvent pas que la fatigue, dans le jeu, ne soit jamais une peine : l'alpiniste qui

(1) Le français est plus favorisé, sur ce point, que l'anglais. Le mot anglais « *labor* », en effet, désigne notre labeur, et il désigne aussi notre travail, au sens qui vient d'être indiqué sous le n° 1.

fait une ascension souffre à l'ordinaire, comme aussi le bicycliste qui fait une course un peu longue, etc. ; seulement ils s'estiment payés de leurs peines par la satisfaction d'avoir gravi un pic difficile, d'avoir couvert un certain nombre de kilomètres, ou par le plaisir d'avoir vu de belles choses. Ce qui est vrai, c'est que la souffrance impliquée par la fatigue est moins vive quand la fatigue n'est pas la condition d'un gain ; c'est que la fatigue encore, en tant que peine, se fait sentir plus vite à celui qui travaille qu'à celui qui joue.

Voici maintenant toute une série d'autres peines que le travail nous cause, du moins dans certains cas.

Il y a des travaux qui sont *malsains*, qui détériorent notre santé au bout d'un temps plus ou moins long (1).

Il y a des travaux *dangereux* (2). Les dangers, du reste, qu'un travail peut comporter sont de sortes très diverses. Quand on parle de travaux dangereux, on pense ordinairement à ceux où l'on risque soit de perdre la vie, soit de se blesser. Mais ne sont-ce pas aussi des travaux dangereux que ceux où l'on risque de contracter des maladies? Il est vrai qu'à parler ainsi, on s'interdit d'établir une démarcation nette entre les travaux dangereux et les travaux malsains; et de plus, tous les travaux apparaîtront comme dangereux à des degrés divers : car il n'en est sans doute pas qui n'augmentent, tout au moins, nos chances d'attraper telle ou telle maladie, de subir telle ou telle détérioration physique.

Beaucoup de travaux nous condamnent à souffrir des *incommodités* d'ailleurs plus ou moins fâcheuses : il y a, par exemple, des ateliers où l'on est assourdi par le bruit, d'autres où règnent des odeurs désagréables, etc.

(1) Cf. *Maladies professionnelles* (*Publications de l'Office du travail*, Paris, 1903).
(2) Consulter le *Rapport sur l'application de la loi du 9 avril 1898* (*Recueil de documents sur les accidents du travail*, nº 16, dans les mêmes publications, Paris, 1905). Nous y relevons, au tableau IV, p. 95, quelques chiffres :

Industries	Accidents ayant entraîné la mort ou une incapacité de travail permanente — pour 1.000 ouvriers, dans la période de 3 ans 1901-1903	
Travail des étoffes, vêtement	4,8	0,1
Industries textiles proprement dites. . . .	24,4	0,9
Industries de l'alimentation.	56,8	1,2
Industries chimiques	97,7	1,5
Métallurgie.	190,9	2,8
Terrassement, construction en pierres. . .	126,1	3,5

Beaucoup de travaux sont *ennuyeux*, parce qu'ils sont monotones. La monotonie, on le sait, est devenue le caractère de beaucoup de travaux industriels à cause du développement du machinisme et des progrès de la division du travail.

Il ne faut pas oublier la nécessité où le travailleur se trouve, bien souvent, de subir une *autorité* — ou des autorités — despotiques et brutales.

Mentionnons encore le sentiment d'*anxiété* qui accompagne parfois le travail — on se demande si on terminera sa besogne dans un certain délai qui a été fixé —, et aussi le souci que le travailleur a parfois de sa *responsabilité*. Ces deux éléments se rencontrent, en particulier, dans certains travaux intellectuels.

Il nous reste, pour terminer, à parler de deux éléments de peine que le travail implique très souvent, et sur lesquels il est nécessaire d'appeler l'attention : à savoir la privation de liberté et la privation de loisir.

Le travail *nous prive de notre liberté* : nous souffrons, quand nous travaillons, de penser que nous ne pouvons pas disposer de notre temps et de nos forces à notre gré, nous souffrons d'être en quelque sorte enchaînés, et cela, même si nous ne pensons pas à quelque occupation déterminée à laquelle il nous serait agréable de nous livrer.

Le travail *nous prive de loisir* : le temps qu'il nous prend, nous songeons que nous pourrions l'employer à vivre au milieu des nôtres, à nous donner telle ou telle distraction, à nous instruire, etc. Le travail, par là, nous empêche de goûter certains plaisirs : et nous sommes ainsi faits que la pensée de ces plaisirs qui nous sont interdits devient, pour nous, une souffrance positive.

47. Variations que peut subir l'importance relative de ces éléments. — L'importance des divers éléments du labeur qui viennent d'être énumérés varie grandement, comme il a été indiqué déjà, d'une industrie à l'autre, ou mieux, *d'une sorte d'occupation à une autre.*

Cette importance varie aussi, si l'on considère l'ensemble des travaux auxquels les hommes sont adonnés, *d'une époque à l'autre*. Cela tient aux changements de la *technique*, au développement que prennent certaines industries. On a vu que les progrès du machinisme avaient multiplié les travaux monotones ; ils ont multiplié également les travaux dangereux, en même temps, il est vrai, qu'ils permettaient de supprimer ou de diminuer certains risques professionnels. Cela tient aussi à l'évolution des *formes suivant lesquelles la production s'organise* : la dépendance de l'ouvrier vis-à-vis de son employeur, pour être moins étroite aujourd'hui qu'elle n'était jadis, est d'autre part, de l'avis général tout au moins, plus pénible, parce que ce ne sont plus guère que des rapports d'intérêt qui unissent ensemble ces deux hommes. Et il faut tenir compte aussi des efforts que la *législation* a faits, dans ces derniers temps, pour diminuer les maux

du travail en imposant aux industriels l'observation de certaines règles d'hygiène, etc. (1).

Il arrivera, maintenant, que certains éléments du labeur varieront dans un sens ou dans l'autre en raison de certaines conditions tout à fait extérieures au travail. On sait combien le *goût des hommes pour le travail*, comme on dit, varie d'un pays à l'autre. L'influence du *climat*, ici, est manifeste. Si l'Africain rechigne au travail plus que l'Européen, ce n'est pas seulement parce qu'il a moins de besoins : cette raison, même, ne vaut plus guère quand l'Africain que l'on considère est un blanc élevé à l'européenne. C'est que le climat chaud de l'Afrique rend le travail plus pénible, fait redouter la fatigue davantage. Et c'est aussi souvent que la privation de loisir est plus douloureuse dans un pays où il fait bon vivre en plein air, et où les spectacles de la nature sont particulièrement beaux.

Est-il utile, encore, d'indiquer que les éléments du labeur varieront *avec les individus ?* Tel homme, ayant une constitution faible, sentira la fatigue plus vite qu'un autre ; certains souffrent plus que d'autres de la privation de liberté : ce sont là des choses qui sont suffisamment connues.

48. Leur courbe quotidienne. — Demandons-nous si, prenant un individu, il est possible d'établir une courbe des variations des différents éléments du labeur par rapport à telle ou telle période de temps.

On peut, ici, considérer des périodes de temps plus ou moins longues. La monotonie du travail, par exemple, la privation de liberté et de loisir, encore, se font sentir d'une manière plus ou moins lourde selon que le travail dure depuis un nombre de journées plus ou moins grand. C'est pourquoi il y a lieu d'attacher une grande importance à la question des congés qui, de loin en loin, interrompront le travail, ou encore à la question du repos hebdomadaire. Mais c'est surtout la journée qu'il convient de considérer : et cela pour la raison que chaque jour ramène la nécessité d'un sommeil d'assez longue durée par lequel il faudra bien que le travail soit interrompu.

Attachons-nous donc à la durée du travail quotidien ; et faisons abstraction, pour plus de simplicité, des repos qui s'intercalent dans ce travail, bien qu'à la vérité la durée de ces repos et leur distribution soit, elle aussi, une chose très importante. Nous constaterons que la plupart des éléments du labeur, et tout au moins ceux d'entre eux qui comptent le plus, ne varient pas proportionnellement à cette durée du travail.

Celui des éléments du labeur qui paraît le plus se proportionner à la durée du travail, c'est celui qui est constitué par les incommodités dont on

(1) On trouvera l'énumération de ces mesures législatives dans le livre de Paul Louis, *L'ouvrier devant l'État* (Paris, Alcan, 1904) ; consulter le chap. 9, *Hygiène et sécurité*, et aussi les chap. 10 et 11.

souffre quand on travaille : mais c'est un élément tout à fait secondaire, que l'accoutumance, à l'ordinaire, réduit à presque rien.

De ce sentiment d'anxiété et de ce souci des responsabilités dont nous avons parlé, on peut dire, en un certain sens, qu'ils varient selon une raison plus faible que celle de la durée du travail : car il s'agit ici de maux qui nous obsèdent — quoique sans doute à un moindre degré — même quand le travail est interrompu. Mais ici encore nous avons affaire à des maux qui sont secondaires, tout au moins si on les rapporte à l'ensemble des travaux des hommes.

Les inconvénients du travail pour la santé, les souffrances qui résultent de la subordination et de la privation de liberté augmentent, en général, plus vite que la durée du travail. Quand, par exemple, le travail cause une intoxication de l'organisme, cette intoxication, dans bien des cas, sera éliminée quotidiennement d'une manière complète ou à peu près si le repos quotidien a une certaine longueur, et elle s'éliminera d'une manière beaucoup plus imparfaite si ce repos est plus court, ne fût-ce peut-être que de très peu de temps. Qui doutera, de même, que l'ennui d'un travail monotone fasse plus que doubler si à ce travail il nous faut consacrer dix heures par jour au lieu de cinq ?

Il en va de même pour le danger du travail. Non pas que les causes extérieures des accidents se multiplient quand la journée de travail s'allonge : ces causes — si l'on néglige les variations qui peuvent résulter ici de l'intensité plus ou moins grande de la lumière aux différentes heures du jour — sont indépendantes d'un pareil facteur. Mais la journée de travail s'allongeant, la fatigue s'accumule, l'attention faiblit, et le travailleur se trouve beaucoup plus exposé (1).

Pour ce qui est de la fatigue, on est en droit de dire qu'elle ne commence pas, sauf de rares exceptions, avec la journée de travail. Ou plutôt, tout au début de cette journée il y aura, à l'ordinaire, un peu de peine pour le travailleur : c'est la peine qui accompagne la mise en train. Ce court moment passé, il y a une période plus ou moins longue pendant laquelle le travail est agréable : car l'homme a plaisir, dans de certaines limites, à dépenser son activité. La fatigue vient ensuite — ou plutôt revient — ; elle croîtra d'abord lentement, puis de plus en plus vite : et l'on sait qu'il est des bornes, sous le rapport qui nous occupe, qu'il est absolument impossible de franchir.

Il y a lieu, sans doute, de regarder la privation de loisir — à laquelle nous joignons ici la privation de liberté — comme le plus grand des sacrifices que le travail implique. Il en est du moins ainsi aujourd'hui. La durée

(1) Cf. sur ce point les articles d'Imbert dans la *Revue scientifique* (24 sept. 1904 et 21 oct. 1905).

de la journée de travail, depuis un demi-siècle, a diminué considérablement. Les machines épargnent à l'ouvrier, dans quantité d'industries, ces dépenses d'énergie musculaire qu'on exigeait de lui jadis (1). Les occupations où il faut beaucoup de force sont relativement rares, et les hommes très vigoureux y suffisent : du terrassier lui-même, s'il est vraiment fait pour son métier, et s'il est en bonne santé, dira-t-on qu'il souffre beaucoup de la fatigue, dans la journée qui lui est demandée ? Mais il n'est pas de travailleur, ou presque pas, qui n'aurait un emploi agréable d'une partie au moins du temps que le travail lui prend.

Essayons de déterminer la courbe du sacrifice que la privation de loisir représente. Pour cela, il faut tracer la courbe des plaisirs que le travailleur pourrait se procurer s'il avait la disposition de son temps. Supposons que douze heures lui soient nécessaires pour dormir, manger, faire sa toilette, etc. ; et laissons ces douze heures de côté. Qu'est-ce que notre individu fera des douze autres heures, s'il n'est pas obligé de travailler ? Il en consacrera deux à sa famille, par exemple, et trouvera à cela un plaisir que nous mesurons par dix ; il en passera trois avec des amis, qui lui procureront un plaisir égal à huit ; il en passera quatre autres à la pêche, qui lui donneront un plaisir égal à six ; et pendant les trois heures restantes il s'ennuiera, soit une peine égale à deux.

On voit dès lors comment la courbe de la privation de loisir s'établit. Les 3 premières heures de travail, qui évitent à notre travailleur de s'ennuyer, ont une utilité de 2 ; les 4 heures suivantes, l'empêchant d'aller à la pêche, correspondent à un sacrifice de 6 ; 3 heures de travail en plus feront un sacrifice de 8, et 2 heures supplémentaires un sacrifice de 10.

Le sacrifice, en somme, ne commence pas tout de suite ; mais à partir du moment où il commence, il grandit toujours, et plus vite que ne s'accroît la durée du travail.

Il est à espérer que les progrès de la technique, ceux de la législation sociale, etc., feront disparaître complètement, ou à peu près, l'insalubrité, les dangers, les incommodités du travail, et même la fatigue, et que l'autorité industrielle deviendra beaucoup moins pesante à ceux sur qui elle s'exerce. Mais il n'est guère à attendre que la journée de travail puisse jamais se réduire à cette longueur qui est nécessaire pour nous préserver de l'ennui : l'on s'en persuadera surtout si l'on considère que les progrès de la civilisation nous font prendre plaisir à des occupations toujours plus nombreuses.

(1) Voir Marshall, *Principles*, liv. IV, chap. 9, § 6 (trad. fr., t. I).

IV. — L'intérêt de l'individu.

1. *L'intérêt de l'individu par rapport à un moment du temps.*

49. — Faisons l'hypothèse d'un homme qui serait uniquement préoccupé de ses intérêts, et qui, par-dessus le marché, connaîtrait ces intérêts parfaitement bien, qui du moins, dans la mesure où son savoir lui permettrait de les déterminer, les déterminerait d'une manière parfaitement correcte. Cette hypothèse est celle de l'*homo oeconomicus*.

L'*homo oeconomicus* obéit dans toutes ses actions au *principe économique*. Ce principe a été énoncé de diverses manières. On a dit qu'il nous ordonnait d'acquérir le plus possible de biens, ou encore d'acquérir le plus possible de biens avec le moins possible d'efforts ; on l'a appelé aussi le « principe du moindre effort ». Toutes ces formulations sont inexactes ou incomplètes. Ce que le principe économique veut, c'est la *maximisation de notre bonheur ;* ce principe demande que nous réglions notre activité économique en telle sorte que l'excédent de nos plaisirs sur nos peines — pour autant bien entendu qu'il dépend de notre activité économique — soit porté à son maximum.

Comment donc arriverons-nous au résultat qui vient d'être dit?

Nous supposerons, pour commencer, que nous n'avons à considérer qu'un moment du temps ; ou encore, considérant une période, nous envisagerons cette période comme si elle était indivisible, et qu'il fût impossible de distinguer en elle des moments successifs.

Nous savons que ces éléments du bonheur dont l'économique a à s'occuper sont de deux sortes. Il y a d'un côté des éléments positifs : ce sont les biens que nous « consommons ». Et il y a d'un autre côté des éléments négatifs : ce sont les labeurs que nous nous imposons pour obtenir ces biens (1).

1° L'*homo oeconomicus* emploiera, naturellement, les *biens* qu'il possède à satisfaire ceux de ses besoins dont la satisfaction représentera pour lui le plus de plaisir, ou correspondra à la plus grande diminution de peine. S'il peut, d'autre part, échanger des biens qu'il possède contre d'autres qui lui seront plus utiles, il ne manquera pas de le faire.

Mais imaginons que notre homme n'ait que de l'argent, c'est-à-dire quelque chose qui n'est pas, normalement, utile par soi-même, qui est seulement un moyen de se procurer des biens directement utiles. Comment emploiera-t-il cet argent? comment réglera-t-il son budget de dépenses? Il le réglera en telle manière que par rapport à tous les biens

(1) Voir Effertz, *Antagonismes économiques*, Ire partie, chap. 3, I, § 1.

achetés, la dernière petite somme dépensée représente la même utilité. Si par exemple l'utilité marginale de la nourriture achetée, ou de telle sorte de nourriture, peut, rapportée à une somme de 5 francs, être estimée à 10, il faudra que l'utilité marginale soit la même pour les vêtements achetés, les livres, etc.

La justification de cette règle apparaît d'elle-même. Soit un individu qui a 12 francs à dépenser dans la semaine pour ses plaisirs et qui a envie, d'un côté, d'aller au spectacle, de l'autre, de s'acheter des livres. Le spectacle coûte 3 francs ; chaque livre vaut le même prix. Or notre individu estime les utilités successives des représentations où il pourrait aller dans la semaine à 20, 6, 2, 0, et les utilités des livres qu'il pourrait acheter à 10, 6, 3, 2, etc. Dans ces conditions, son intérêt est d'aller au théâtre deux fois, et d'acheter deux livres : ce faisant, il obtiendra une somme d'utilités égale à 20 + 6 + 10 + 6, ou 42. S'il allait trois fois au théâtre et qu'il achetât un livre seulement, la somme serait réduite à 20 + 6 + 2 + 10, ou 38. S'il allait au théâtre une fois, et qu'il achetât trois livres, cette somme serait de 20 + 10 + 6 + 3, ou 39.

Les utilités marginales des biens acquis devront donc être égales. Toutefois, l'application rigoureuse de la règle ne sera pas toujours possible. Il y a des biens, nous le savons, qui ne sont pas indéfiniment divisibles : tel est le cas pour ceux que nous venons de citer en exemple. Et ainsi il pourra arriver que l'utilité marginale d'un bien — qui sera un bien indivisible — soit supérieure à l'utilité marginale d'autres biens — qui seront soit des biens divisibles, soit des biens indivisibles encore, mais moins chers que celui-là —. Quand avons-nous intérêt à acheter un cheval qui coûte 500 francs ? Lorsque, faisant cet achat, l'utilité marginale de ces 500 francs — ou leur utilité moyenne : c'est tout un ici — se trouve être au moins égale à l'utilité marginale que nous obtiendrions en achetant avec cette même somme des aliments, etc. Mais il se peut très bien, si nous nous décidons à acheter le cheval, que l'utilité marginale — ou moyenne — de la somme affectée à cet achat soit de 10, alors que l'utilité marginale — ou moyenne — de la somme employée à l'achat d'un bien indivisible moins cher sera de 8, et que l'utilité marginale de la somme employée à acheter des biens divisibles sera de 7. Car s'il fallait acheter un deuxième cheval, il nous en coûterait 500 francs encore — nous ne pouvons pas acheter une fraction de cheval —, et l'utilité marginale — ou moyenne — obtenue tomberait à 5.

2° Passons au *labeur*. S'il a à choisir entre plusieurs genres de travaux, et qui soient inégalement rémunérés, l'*homo oeconomicus* considérera, d'une part les inconvénients de chacun d'eux, d'autre part la rémunération qui y est attachée ; et il choisira entre tous celui pour lequel l'utilité de la rémunération excédera le plus la « disutilité » du labeur. Et peut-être aussi

arrivera-t-il qu'il ne veuille d'aucun de ces travaux : car il pourra arriver que pour aucun d'eux la rémunération ne paie le labeur. Le fait aura d'autant plus de chances de se produire que notre individu sera plus riche : plus nous sommes riches, moins une somme donnée que nous pouvons gagner par notre travail nous est utile. On verra plus tard que cette proposition doit tenir une place dans la théorie du profit de l'entrepreneur.

Pour un genre de travail, maintenant, qui a été choisi, si toutes les heures sont rémunérées au même taux, il y aura une durée de la journée de travail qui sera plus avantageuse que toutes les autres. A mesure que la durée de la journée de travail s'allonge, l'utilité du gain diminue : la disutilité du labeur, au contraire, augmente sans cesse. C'est à cette durée précise au bout de laquelle les deux courbes se rencontrent qu'il convient au travailleur d'arrêter sa journée. L'arrête-t-il avant ? son gain sans doute lui est plus utile que son labeur ne lui coûte ; mais il a la possibilité d'augmenter l'utilité de celui-là d'une quantité supérieure à celle dont il augmenterait la disutilité de celui-ci. Que si, au contraire, il la prolongeait au delà du point que nous avons dit, l'utilité du gain total dépasserait longtemps encore la disutilité du labeur total : mais l'excédent de l'utilité sur la disutilité serait diminué.

Il est à remarquer, toutefois, que dans la plupart des professions, le travailleur n'a pas la possibilité de régler à sa guise la journée de travail. Les usages, les nécessités qui résultent de l'organisation de la production l'obligent à s'accommoder d'une durée déterminée. Il s'ensuit une réduction du bien-être général qui certainement n'est pas de peu d'importance (1).

2. *L'intérêt de l'individu par rapport à une période* (2).

50. La règle. — Par rapport à un moment donné, ou à une période considérée comme un tout indivisible, l'intérêt de l'individu est, d'une part, de chercher à faire aussi grand que possible l'excédent de l'utilité obtenue par le travail sur la disutilité du labeur, et, d'autre part, de faire égales les utilités marginales de chaque sorte de dépense. Quel sera notre intérêt par rapport à la suite de la durée, par rapport à une période que l'on regardera comme divisible ?

La solution à donner à cette question nouvelle est tout à fait analogue à la solution qu'a reçue la question précédente. Pour porter notre bien-être à son maximum dans un moment donné, c'est un *équilibre* des différentes consommations, en quelque sorte, qu'il s'agit de réaliser, et en même

(1) Voir H. Stanley Jevons, *Essays on economics*, IV, pp. 180-183.

(2) Voir Landry, *L'intérêt du capital*, Paris, Giard et Brière, 1904, chap. 2 et 3, *passim*.

temps un équilibre de ces diverses consommations — considérées au point de vue de leur utilité — avec le travail — considéré au point de vue de sa disutilité —. Pour porter notre bien-être à son maximum dans une période de la durée regardée comme divisible, il faut, autant que possible, réaliser l'équilibre des consommations d'une part, du labeur de l'autre entre les fractions qu'on voudra distinguer dans cette période : *il faut faire*, en d'autres termes, *que l'utilité marginale des consommations d'une part, la disutilité marginale du labeur de l'autre demeurent constantes dans toutes ces fractions ;* et il faut réaliser en même temps — on conçoit sans peine comment cela se fera — l'équilibre des consommations et du labeur.

51. Quelques applications. — Pour simplifier les choses, laissons de côté le labeur, et occupons-nous seulement de la consommation. Pour la même raison, ne considérons dans les biens que leur utilité principale, négligeant les utilités — ou les disutilités — accessoires : le plaisir anticipal, les conséquences de la jouissance, les souvenirs. Écartons enfin toute incertitude au sujet de la durée de notre vie, de la perception des utilités futures, de la grandeur de ces utilités. Quelques applications de la règle indiquée ci-dessus nous aideront à la faire bien comprendre, et à en montrer la grande importance.

Il est certaines applications de notre règle sur lesquelles l'attention a été attirée il y a quelque temps déjà. Böhm-Bawerk a fait voir que *les variations du rapport des besoins aux ressources* jouaient un rôle dans la genèse du phénomène de l'intérêt (1). Il convient, semble-t-il, d'analyser ce rapport, et de parler, d'une part de la variation des besoins, de l'autre de la variation des ressources.

Un individu dont les besoins doivent augmenter a avantage à épargner. Il a, supposons, 10.000 francs de revenu annuel. Si ses charges, pour une raison ou pour une autre, doivent s'accroître pendant l'année qui va venir, dépensant 10.000 francs cette année, et 10.000 francs l'année prochaine, l'utilité des derniers 1.000 francs dépensés sera cette année de 100, par exemple, et l'an prochain de 120. Épargnant, au contraire, 1.000 francs, de façon à dépenser 9.000 francs cette année, et 11.000 francs l'année prochaine, l'utilité des derniers 1.000 francs sera cette année de 110, et l'année prochaine de 110 aussi. Et ainsi, par cette épargne, la somme des utilités obtenues sera diminuée de 100 cette année, pour être augmentée de 110 l'an prochain. L'opération se solde par un bénéfice.

Soit maintenant un individu dont les besoins vont diminuer. Les derniers 1.000 francs représentent pour lui une utilité de 120 cette année, et ne représenteront plus qu'une utilité de 100 l'an prochain. Si cet individu dépensait 11.000 francs cette année, et 9.000 francs l'an prochain, ces uti-

(1) *Positive Theorie des Capitales*, liv. III, III, pp. 262-266.

lités marginales s'égaliseraient à 110. Notre individu aurait avantage, par conséquent, à pouvoir toucher par anticipation 1.000 francs de son revenu de l'an prochain. Et si quelqu'un s'offre pour lui en faire l'avance, il trouvera son bénéfice à promettre de payer après un an, en plus des 1.000 francs qu'il devra rembourser, une petite somme dont l'utilité soit inférieure à 10.

La variation des ressources correspond à la variation des besoins ; le cas de l'individu dont les ressources doivent augmenter est pareil à celui de l'individu dont les besoins doivent diminuer, et le cas de l'individu dont les ressources doivent diminuer est pareil à celui de l'individu dont les besoins doivent augmenter. Il est donc inutile d'y insister. Et il est inutile de montrer tout ce qu'on peut tirer de la considération de la variation des besoins, de la variation des ressources, ou si l'on préfère de la variation du rapport des besoins aux ressources. Cette considération sera utilisée plus loin pour l'édification de la théorie de l'intérêt. Et l'on voit, dès à présent, que l'on en peut déduire : la nécessité de l'épargne dans certains cas ; la nécessité de l'*amortissement* pour ces capitaux dont on ne peut pas attendre des rendements perpétuels, ou qui donnent dans le commencement des rendements plus forts que ceux qui viendront plus tard ; la condamnation de cette pratique qui consiste à « manger son capital », etc.

Supposons que les besoins d'un individu, d'une année à l'autre, ne doivent pas varier, que ses ressources ne doivent pas varier non plus ; ou supposons, encore, que le rapport des besoins aux ressources doive rester inchangé. Ce que notre individu aura de mieux à faire, dans ce cas-là, ce sera de dépenser chaque année son revenu intégralement. Car ainsi chaque année les derniers 1.000 francs lui procureront la même utilité — une utilité, par exemple, égale à 100 —. Et toute combinaison qui dérangera cet *équilibre de la consommation* diminuera la somme de son bien-être. On nous sollicite de céder 1.000 francs, nous promettant de nous les rendre dans un an ? Mais par là on nous retirerait cette année une utilité égale à 100, et l'utilité que nous retrouverions l'an prochain ne serait plus égale qu'à 90, par exemple. Nous ne pouvons donc raisonnablement consentir à ce prêt qu'on nous demande que si l'an prochain on nous donne, en plus des 1.000 francs que nous aurons prêtés, une petite somme qui nous procurera une utilité de 10, ou davantage.

Ainsi, toutes choses égales d'ailleurs, la *capitalisation* — nous entendons par là la constitution d'un capital — détruit l'équilibre de la consommation, et représente par suite un sacrifice pour le capitaliste. Plus d'ailleurs le capital à constituer est gros, plus on s'éloigne de l'équilibre, et plus, par conséquent, le sacrifice est lourd. Et le sacrifice est d'autant plus lourd, encore, que la pente de la courbe de l'utilité est plus forte dans

tte partie qui correspond au capital constitué et à l'accroissement de
ɔtre avoir qui résultera plus tard de sa récupération : c'est ce qui ex-
ique que la capitalisation soit très difficile à ceux dont les revenus sont
etits, impossible à ceux qui n'ont que l'indispensable.

Le fait que nous venons d'indiquer — et qui n'a été mis en lumière que
epuis peu d'années (1) — pourrait être appelé le fait du *sacrifice capita-
stique*. Il constitue à coup sûr la plus importante des raisons pour les-
uelles le capital exige un intérêt.

Une autre application du principe de l'équilibre de la consommation
ans la durée est celle qui se rapporte au jeu. On a bien souvent montré
rtains dangers des jeux de hasard. Ils nous prennent du temps, ils sont
auvais pour la santé et exercent une influence pernicieuse sur le carac-
re et les mœurs. Très souvent, un prélèvement est opéré sur les mises,
ı bien l'adversaire contre qui nous jouons se réserve un plus grand
ombre de chances que celles qui nous sont laissées, en sorte que la partie
est pas égale pour nous. Quand nous jouons contre de certaines maisons,
ous avons le désavantage d'être moins riches, ce qui nous empêche de
nir le jeu, lorsque nous perdons, aussi longtemps qu'elles. Et nous avons
ıssi le désavantage de manquer de sang-froid, ce qui nous empêche de
ous arrêter quand nous gagnons. Mais ce n'est pas là tout. Le joueur
ême dont les gains et les pertes, à la longue, se balanceraient, aurait en
alité subi un dommage, un dommage d'autant plus sérieux que les
fférences, dans un sens et dans l'autre, auraient été plus fortes ; à moins
utefois que notre joueur n'eût été assez sage pour mettre toujours ses gains
côté et les employer à boucher ses pertes. Car à dépenser tantôt plus
ıe son revenu normal, tantôt moins, on ne se procure pas, comme il a
é vu, le même bien-être qu'à dépenser ce revenu régulièrement (2).

(1) Böhm-Bawerk (*Positive Theorie des Capitales*, liv. III, v, III, pp. 441-442) a
rlé en d'excellents termes du principe de la « satisfaction harmonique » des be-
ins, dans un moment donné et dans la succession des moments du temps. Mais il
a pas tiré de ce principe tout ce qu'il peut fournir de lumière pour l'éclaircisse-
ent du problème de l'intérêt (voir notamment le passage cité plus haut, pp. 262-
6). Il a parlé de la capitalisation *en tant qu'elle aggrave*, dans certains cas, *le dé-
ut d'équilibre de la consommation ;* il n'a pas montré qu'elle pouvait *créer* ce
efaut d'équilibre. Cette grande vérité a été exposée et utilisée, pour la première
is à notre connaissance, par Carver, dans son remarquable article *The place of
stinence in the theory of interest* (*Quarterly journal of economics*, VIII, oct.
93).

(2) Cf. Marshall, *Principles*, liv. III, chap. 6, § 6, note (trad. fr., t. I), et Appen-
ce, note IX.
Pour bien apprécier le jeu, il faudrait faire entrer en ligne de compte, encore, les
otions qu'il procure à ceux qui s'y livrent.

3. *L'intérêt de l'individu devant le risque* (1).

52. Le risque. — Il a été supposé jusqu'ici que ces données sur lesquelles nous devons nous appuyer pour déterminer notre intérêt étaient connues parfaitement de nous, ou que du moins dans l'estimation de ces données, fût-elle fausse, aucun élément d'incertitude ne s'introduisait. Nous avons, en d'autres termes, éliminé complètement le *risque*. Il nous faut maintenant le prendre en considération.

Le risque, dans la vie économique comme dans les autres domaines où notre activité s'exerce, se rencontre partout. Tous les événements futurs sans exception sont incertains. Et tous, par conséquent, comportent un risque. Il y a même des risques qui se rapportent à des faits passés ou présents, et qui existent parce que ces faits ne sont pas encore connus de nous, ou du moins ne sont pas suffisamment connus. Le risque que l'on court à souscrire des actions d'une mine d'or, par exemple, naît avant tout de ce qu'on ne sait pas exactement la richesse de cette mine — il est vrai qu'on peut aussi, d'une certaine façon, rapporter un tel risque à l'avenir, en disant qu'il naît de ce qu'on ne sait pas ce qu'on trouvera d'or dans la mine quand on en entreprendra l'exploitation —.

Les risques peuvent être classés de manières diverses. On peut distinguer d'abord des risques *inévitables* et des risques *évitables*. Cette distinction, au reste, peut être entendue en deux façons.

On appelle ordinairement risques évitables ces risques qu'il nous est loisible de courir, ou de ne pas courir. Les risques évitables, dans ce cas, sont tels soit par rapport à un individu, qui peut s'en décharger sur un autre, soit par rapport à tous les hommes. Un cultivateur échappe aux risques que créent les fluctuations du prix des betteraves en vendant sa récolte par avance : il ne fait par là que passer ces risques à un autre. Les risques qui accompagnent les paris, au contraire, n'existent que parce qu'il y a des gens qui veulent bien engager des paris. Les *spéculateurs* cherchent à réaliser des gains en assumant les risques courus par d'autres, et qui sont évitables dans le sens qu'on vient de voir ; les *joueurs* sont ceux qui font naître des risques pour les courir.

On peut entendre aussi par risques évitables ceux qui sont tels qu'une étude plus attentive des faits, ou que les progrès de notre savoir peuvent les faire disparaître ; les risques inévitables, alors, seraient ceux qui résultent d'une ignorance invincible et nécessaire.

(1) Voir Haynes, *Risk as an economic factor*, *Quarterly journal of economics*, I[X] et surtout Fisher, *Capital and income*, chap. 16.

Il y a des risques *généraux*, comme ceux qui tiennent à la possibilité d'une crise affectant tout un marché ; et il y a des risques *particuliers*, qui n'existent que pour une entreprise, ou pour une affaire intéressant une entreprise.

Les risques peuvent être des risques *de gains*, ou des risques *de pertes*, ou des risques *combinés* de gains et de pertes. Ce sont, dans cette classification, les deux dernières catégories qui sont les plus importantes. On connaît ces risques de pertes qui résultent de la possibilité d'incendies détruisant des bâtiments ou des marchandises, ou encore de la possibilité d'inondations, de coups de grêle, d'épizooties. A ces risques on peut rattacher ceux qui naissent de la possibilité d'accidents ou de la possibilité, encore, d'une mort prématurée. Et pour ce qui est des risques combinés de gains et de pertes, il suffira d'indiquer ceux que font courir à tous les producteurs les perpétuelles variations des prix des marchandises, et ceux que font courir aux propriétaires de valeurs mobilières les variations de la cote de la Bourse.

Qu'est-ce donc au juste que le risque? Tout d'abord, il est nécessaire de bien voir qu'il correspond seulement à une *ignorance* où nous sommes, qu'il est un aspect et comme une extériorisation de quelque chose de purement *subjectif*. On a essayé parfois de proposer une conception objective du risque, en se fondant sur la possibilité du calcul des probabilités, sur la « loi des grands nombres ». Mais quelque grand nombre que l'on considère, jamais on ne sera en droit d'affirmer que le rapport des résultats d'un jeu de hasard, par exemple, sera exactement ce qu'indique le calcul des probabilités. Que la réalité se conforme à ce que veut le calcul des probabilités, cela ne sera jamais que *probable*. Au vrai, les événements sont rigoureusement déterminés par leurs causes : pour quelqu'un qui connaîtrait parfaitement celles-ci, et qui serait en mesure d'effectuer sur elles les calculs nécessaires, le résultat d'un coup de dés à jouer serait aussi sûr que si ce coup avait été joué déjà ; tout comme aussi, si le coup est joué mais que les dés soient restés couverts, il y a risque à parier. Comme l'a dit fort bien Fisher, tout fait sur lequel il y a risque à se prononcer est comme une pièce sur laquelle on aurait joué à pile ou face, et que la nature tiendrait dans sa main fermée.

53. De l'estimation des risques. — Comment convient-il que nous nous comportions devant le risque ? Nous considérons d'abord, à ce sujet, le cas le plus simple, à savoir le cas dans lequel la loi des grands nombres, comme on l'appelle, trouve son application la plus parfaite.

Soit une partie qu'on nous propose. La mise qu'il nous faut avancer est de 5 francs ; notre gain, si nous gagnons, sera de 10 francs, soit le double de la mise ; et les chances de gain et de perte sont égales : l'issue du coup, par exemple, nous sera favorable ou défavorable selon qu'une bille s'arrê-

tera sur un numéro pair ou sur un numéro impair, le nombre des numéros pairs étant égal à celui des numéros impairs. Dans un tel cas, il est *mathématiquement* indifférent de jouer ou de ne pas jouer. Mais *économiquement* il ne nous est pas avantageux de jouer : car l'utilité que nous nous procurerions en gagnant n'est pas égale à celle dont nous serions privés si nous perdions (1). Et deux choses feront la partie plus ou moins désavantageuse. C'est d'une part le *rapport de la mise à l'enjeu :* il vaut mieux risquer 1 pour gagner 2 à chances égales que risquer 2 pour gagner 4 ; il vaut mieux risquer 1 pour gagner 2 à chances égales que risquer 1 pour gagner 100 avec une chance de gain contre 99 chances de pertes (2). Et c'est, d'autre part, la *fortune* plus ou moins élevée du joueur : la partie est plus désavantageuse pour celui qui possède moins.

Dans l'hypothèse que nous venons de faire, le risque consistait dans la possibilité simultanée d'un gain et d'une perte. D'autres fois, il s'agira ou de ne pas avoir de gain, ou d'avoir un gain. D'autres fois, encore, il s'agira d'une perte à ne pas subir ou à subir. Mais toujours, pour apprécier le risque, il faudra se rappeler que le rapport économique de deux quantités d'argent — nous voulons dire leur rapport au point de vue de l'utilité — n'est point pareil au rapport mathématique, que l'utilité d'une somme d'argent est d'autant plus faible que cette somme s'ajoute à une somme plus grande.

De ce qui précède, il résulte qu'on a avantage, quand on peut le faire dans certaines conditions, à éliminer le risque. Il ne nous convient pas de risquer 1.000 francs pour gagner 2.000 francs à chances égales. Si nous sommes engagés dans une partie pareille, nous aurons intérêt, pour nous en dégager, à consentir un certain sacrifice. Supposons que les 1.000 francs de la mise, si nous les perdons, représentent une utilité de 120, et que les 1.000 francs à gagner — car le gain *réel* ne sera que de 1.000 francs — représentent une utilité de 100 : nous aurons intérêt, dans ces conditions, à reprendre notre mise en abandonnant une petite somme, dont l'utilité soit inférieure à (120 — 100) : 2, c'est-à-dire à 10.

On aperçoit sans doute le rapport de ces remarques à celles qui ont été présentées dans l'article précédent. Là nous examinions le cas du joueur qui, jouant *une série de parties*, réalisait des gains exactement égaux à ses pertes. Ici nous examinons le cas du joueur qui doit jouer *une*

(1) Nous négligerons, dans ce paragraphe, le plaisir spécial qu'on peut éprouver à courir des risques.

(2) Vaut-il mieux risquer 1 pour gagner 100 avec 1 chance de gain contre 99 chances de pertes, ou risquer 50 pour gagner 100 à chances égales ? Cela dépendra de la forme qu'affecte la courbe descendante de l'utilité. De tels problèmes, au reste, demandent à être traités mathématiquement ; et nous voulons recourir aux mathématiques le moins possible.

partie, et à qui il peut arriver soit de la gagner, soit de la perdre. Les cas ne sont point pareils. Ils sont analogues cependant. Dans le premier, il s'agit de gains et de pertes *successifs*. Dans le second, il s'agit de gains et de pertes qui, étant donné l'incertitude où nous nous trouvons, apparaissent comme *simultanément possibles* : il faut donc mettre ces gains et ces pertes en balance ; et alors intervient, non pas comme tantôt le principe de l'équilibre de la consommation, mais du moins la loi de la décroissance de l'utilité, sur laquelle ce principe repose.

Nous nous sommes occupés jusqu'à présent de risques dans lesquels tout était connu aussi bien que possible : la mise, l'enjeu, les chances de gain et de perte. Mais les choses ne se présentent guère ainsi que dans certains jeux, comme le jeu de la roulette, ou encore dans les loteries. Le plus souvent, les risques ne sont pas déterminés d'une manière aussi rigoureuse. La mise — ou la perte assurée — peut ne pas être fixée à l'avance ; l'enjeu — ou le gain assuré — peut être variable ; les chances de gain et de perte peuvent être imparfaitement connues. Celui qui joue au pari mutuel sur un champ de courses sait ce qu'il risque ; il ne sait pas combien de chances au juste il a de gagner, ni ce qu'il gagnera, si son cheval arrive. Celui qui verse une prime annuelle pour que ses enfants, à sa mort, touchent une certaine somme, sait ce qui reviendra aux siens, mais ignore ce qu'il lui faudra débourser. Celui qui achète à terme une certaine quantité de sucre peut perdre — plus ou moins — comme il peut gagner — plus ou moins —.

Quels rapports y a-t-il entre ces cas nouveaux et les cas plus simples qui ont été examinés tantôt ? Pour bien comprendre la nature de ces rapports, occupons-nous, en premier lieu, des différences qui résultent de ce que la mise et l'enjeu, maintenant, ne sont pas tous les deux fixés à l'avance. Un spéculateur, par exemple, achète à terme, au prix du jour, une certaine quantité d'une marchandise ? Un commerçant, encore, achetant une marchandise qu'il lui faudra revendre plus tard, considère les fluctuations qui pourront se produire dans les prix ? Il y a ici un certain nombre de possibilités à envisager : la possibilité d'une baisse d'un franc par unité, d'une baisse de 2 francs, et ainsi de suite, puis la possibilité d'une hausse d'un franc, d'une hausse de 2 francs, etc., enfin la possibilité du maintien du prix actuel ; et à chacune de ces possibilités correspond une certaine probabilité. Mais le fait qu'au lieu de deux possibilités à envisager on en a un plus grand nombre, ce fait introduit simplement une complication dans le problème du risque ; il n'en change nullement l'essence.

Mais voici une différence d'une autre sorte, qui elle, au premier abord, peut paraître essentielle : elle a trait à la détermination des chances qu'a chaque possibilité de se réaliser. Tantôt cette détermination, à ce qu'il

semble, se faisait d'une manière rigoureuse : des 36 numéros de la roulette, chacun n'a-t-il pas à chaque coup une chance sur 36 de sortir ? Maintenant, au contraire, la détermination des chances de gain et de perte, des chances pour chaque gain et pour chaque perte, ne peut se faire que très grossièrement : comment dire exactement combien il y a de chances que le prix des 100 kilogrammes de sucre monte d'un franc, combien il y a de chances qu'il monte de 2 francs, etc. ? Ainsi tout à l'heure le risque, sera-t-on tenté de dire, était simple : il résultait de ce qu'une probabilité n'est qu'une probabilité. Et maintenant le risque serait double : car en outre de cette incertitude qui s'attache à la réalisation de toute probabilité, il y a une incertitude nouvelle qui résulte du caractère imparfait de la détermination de la probabilité.

Cette façon de raisonner, toutefois, serait défectueuse : elle implique, en effet, une méconnaissance grave de la signification de la probabilité. Quand on dit qu'un numéro donné, à la roulette, a une chance sur trente-six de sortir, rien ne garantit que même dans la plus longue des séries un numéro sortira exactement une fois sur trente-six. A chaque coup qui se joue, il y a des raisons pour qu'un certain numéro sorte, et point aucun des autres : seulement ces raisons sont telles qu'on peut être assuré par avance que le calcul n'aura jamais prise sur elles.

Il en va de même quand on essaie de déterminer par avance la durée de la vie d'un homme. Se fiant aux tables de mortalité, on risque très fort de se tromper : pourquoi ? parce qu'il y a des raisons particulières qui font que l'homme en question doit vivre plus — ou moins — que l'homme moyen. Il y a des raisons particulières pour cela, exactement comme il y en a pour qu'un numéro donné sorte — ou ne sorte pas — à un coup de la roulette. S'il semble qu'il y ait une différence radicale entre les deux cas, c'est là une illusion, due à ce que pour l'homme qui nous occupe nous concevons la possibilité de reconnaître en lui ces raisons qui le feront vivre plus ou moins longtemps. Mais que notre ignorance puisse être ou non réduite, c'est notre ignorance seule — il faut y revenir — qui crée le risque, et la nature de celui-ci demeure identique à elle-même dans tous les cas.

Des observations qui précèdent, il est aisé de tirer des conclusions au sujet de la manière dont nous devons agir quand nous nous trouverons en face de risques de la sorte qui vient d'être dite. Cette manière d'agir, en principe, sera pareille à celle qu'il convient d'adopter dans les cas où la détermination des probabilités paraît se faire avec une absolue rigueur — dans les cas, pour parler correctement, où cette détermination est faite aisément avec toute la rigueur possible —. Il faut mettre d'un côté les possibilités de gain, de l'autre, les possibilités de perte, en les exprimant en utilité, puis multiplier chaque possibilité par la chance qui y est attachée, en es-

timant cette chance du mieux que l'on peut, et enfin faire la balance : cette balance nous apprendra si l'opération est avantageuse, ou désavantageuse, et combien elle l'est. Si le risque est de ceux que le calcul démontre favorable, il ne faudra pas hésiter à l'affronter, quelque dur que cela paraisse à de certaines gens inaptes au raisonnement : Pascal l'a affirmé avec force (1), et il a eu raison. Et si le risque est défavorable, le calcul expliqué ci-dessus indiquera quels sacrifices on peut consentir pour y échapper.

Nous avons dit que nous devions, devant tous les risques, régler notre attitude de la même manière. Il faut cependant faire une réserve. Cette réserve est relative aux risques qu'il s'agit pour nous d'assumer ou de ne pas assumer, et qui nous mettent en présence d'un adversaire ; et elle doit être faite quand cet adversaire peut déterminer les chances avec plus d'exactitude que nous. Dans ce cas, en effet, nous devons nous abstenir de jouer. Sur un champ de courses, au pari mutuel, un individu qui ignorerait la valeur des chevaux — et qui serait obligé, par conséquent, d'attribuer à tous les chevaux partants les mêmes chances — serait désavantagé par rapport à ceux qui ont des informations sur le passé et sur la condition présente de ces chevaux. Et surtout il est très mauvais de jouer contre des gens mieux renseignés que nous quand ces gens sont en mesure d'influer sur l'événement dont dépend l'issue de la partie, alors que nous ne pouvons pas le faire, ou quand ils sont en mesure d'influer sur cet événement plus que nous ne pouvons faire nous-même : c'est ce qui explique — en même temps que d'autres raisons — que le jeu à la Bourse soit funeste, en général, aux petits joueurs.

54. De l'attitude qu'il convient d'adopter devant les risques défavorables. — Soit un individu qui est en présence d'un risque défavorable. Que lui sera-t-il possible de faire pour supprimer l'inconvénient de ce risque, ou tout au moins pour l'atténuer ?

1° Il est possible, tout d'abord, de travailler à *faire disparaître les causes* d'où pourrait résulter la perte qu'on redoute, ou de mettre des obstacles à leur action. Si nous craignons des incendies, par exemple, nous pouvons remplacer les matières combustibles par des matières incombustibles, et nous pouvons prendre des précautions pour rendre, en cas de nécessité, la lutte contre le feu plus efficace.

Ceci, toutefois, se rapporte à ces choses extérieures auxquelles le risque est attaché, et point à ce qu'il y a dans le risque de spécifique, c'est-à-dire à l'incertitude où nous sommes touchant les événements futurs.

2° Pour ce qui est de l'élément spécifique du risque, on peut agir sur lui *en augmentant son savoir*. Connaissant les données des problèmes dans leurs particularités, sachant en outre l'influence de chacune de ces particularités, nous serons en mesure de substituer à des prévisions relatives à

(1) Dans le fameux morceau des *Pensées* sur le « pari ».

des généralités des prévisions relatives à des groupes moins vastes, ou à des unités, et ces prévisions seront nécessairement plus sûres. Pour reprendre un exemple donné plus haut, celui qui sur un champ de courses aurait à parier sur les dix chevaux partants d'une course, et qui ne les connaîtrait aucunement, ne pourrait qu'attribuer à chacun une chance sur dix ; tandis que celui qui saurait l'histoire de chaque cheval pourrait faire une estimation plus juste.

3° Écartons cette possibilité d'accroître notre savoir : quelles ressources nous reste-t-il ? Nous pouvons *nous décharger du risque* sur quelqu'un. Nous pouvons nous en décharger, en premier lieu, sur quelqu'un qui aura les mêmes bases d'appréciation que nous. Mais ceci — si nous laissons de côté certaine hypothèse qui sera examinée sous le n° 4 — n'est possible, on le notera, que parce qu'il y a des hommes qui ne déterminent pas correctement leur intérêt, ou encore parce que les hommes ne sont pas tous dans la même situation de fortune. Dans une société composée exclusivement d'*homines oeconomici*, et se trouvant dans la même situation de fortune, on ne verrait pas, comme il arrive sous nos yeux, des individus ayant sur une compagnie exactement les mêmes informations, prendre les uns des obligations, qui donnent un revenu à peu près sûr mais relativement bas, et les autres des actions, qui donnent un revenu plus élevé mais plus aléatoire.

Si nous supposons que tous les individus en présence réalisent le type idéal de l'*homo oeconomicus*, et soient dans la même situation de fortune, alors nous ne pourrons passer le risque défavorable à d'autres que s'il en est, parmi eux, qui voient ce risque moins défavorable que nous ne le voyons. Et ils pourront le voir moins défavorable soit parce qu'ils seront moins bien renseignés que nous, soit parce qu'ils seront mieux renseignés. Un porteur de titres, qui a de bonnes raisons de croire que ses titres vont baisser, s'empressera de vendre ces titres à d'autres qui n'en savent pas aussi long que lui. Un individu qui veut construire une maison, et qui redoute une hausse sur le prix des matériaux qu'il aura à employer, traitera tout de suite pour la fourniture de ces matériaux avec quelqu'un qui, mieux informé que lui, a confiance que cette hausse ne se produira pas.

4° Il y a un dernier moyen de se débarrasser des risques défavorables : c'est celui qui consiste à les *consolider*. Ce moyen ne peut pas être employé dans tous les cas. On ne peut l'employer que dans ces cas où la loi des grands nombres trouve à s'appliquer. Il ne saurait être question, par exemple, de consolider les risques que font courir aux producteurs de blé les variations subies, d'année en année, par le prix du blé : car le prix moyen du blé peut, dans la succession des périodes, tendre à descendre ou tendre à monter. Mais on peut consolider les risques qui se rapportent à l'incertitude de la date où chaque individu mourra. Et c'est là ce qui a donné naissance aux *assurances*.

Soit un individu, par exemple, qui en prévision de sa mort met chaque année 5.000 francs de côté pour que ses enfants ne se trouvent pas sans ressources quand il mourra. La probabilité est qu'il mourra dans dix ans, et que ses enfants ainsi auront 50.000 francs. Mais il peut mourir dans cinq ans, ne laissant que 25.000 francs, et il peut mourir dans quinze ans, laissant 75.000 francs. Or ses enfants perdraient plus à n'avoir que 25.000 francs qu'ils ne gagneraient à avoir 75.000 francs. Notre individu trouvera donc un avantage à promettre de verser à une compagnie 5.000 francs par an sa vie durant, voire un peu plus, moyennant que ses enfants soient assurés de recevoir 50.000 francs à sa mort. Et pour la compagnie, le risque n'existe pour ainsi dire pas, parce qu'elle fait beaucoup d'affaires semblables, et que les risques, dans ces conditions, se neutralisent presque complètement les uns les autres.

Nous avons dit l'essentiel de ce qu'il y avait à dire, ici, du risque. On a pu voir, par quelques applications de la théorie du risque qui ont été indiquées, combien cette théorie était importante pour l'économique. On rencontrera d'autres applications encore plus loin, notamment quand il sera parlé de la rémunération du capital et du gain des entrepreneurs.

V. — L' « HOMO OECONOMICUS » ET L'HOMME RÉEL (1).

1. *Les objections à la conception de l' « homo oeconomicus »*.

55. — Nous nous sommes efforcés, dans la section précédente, de déterminer comment notre intérêt veut que nous réglions notre activité économique. L'importance *pratique* d'une telle recherche apparaît de suite. Mais quelle importance *théorique* présente-t-elle ? dans quelle mesure nous aidera-t-elle à comprendre les faits économiques ? En d'autres termes, quelle est la valeur scientifique de l'hypothèse de l'*homo oeconomicus ?*

De cette hypothèse, presque tous les économistes ont fait usage, du moins presque tous ceux des économistes qui ont prétendu faire œuvre scientifique. Mais c'est surtout l'école dite classique qui s'est appuyée sur elle. Les économistes de l'école classique n'ont jamais cru, ni dit que l'homme réel fût tout à fait pareil à l'*homo oeconomicus*. Ils ont même pris en considération, dans leurs ouvrages, tels ou tels faits que l'expérience révèle et qui sont en désaccord avec la conception de l'*homo oeconomicus*. Mais ils n'ont introduit ces faits dans leurs théories, ce semble, que lorsqu'il était par trop difficile de faire autrement, et ils leur ont donné une place aussi petite que possible.

(1) Consulter, à propos de cette section, Wagner, *Grundlegung*, §§ 21-53 (trad. fr., t. I), Schmoller, *Grundriss*, §§ 11-21 (trad. fr., t. I), Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., § 34.

L'attachement des économistes classiques à l'hypothèse de l'*homo oeconomicus* s'explique par la simplicité de cette hypothèse et par la rigueur qu'elle permet, lorsqu'on s'y tient, de donner à la science économique : avec cette hypothèse, en effet, l'économique se trouve suspendue tout entière à un principe psychologique unique. Toutefois, ce n'est pas toujours de la même manière que les économistes classiques ont été déterminés à laisser dans l'ombre ce qui contredit l'hypothèse de l'*homo oeconomicus*, ou à en diminuer l'importance. Certains parmi eux n'ont pas vu toutes les complications psychologiques de l'homme réel, ou ne les ont pas vues aussi notables qu'elles sont. D'autres ont écarté ces complications, ou en ont réduit l'importance intentionnellement ; il leur a paru qu'il était nécessaire de procéder ainsi pour constituer, comme ils ont dit quelquefois, une économique « rationnelle », plus abstraite sans doute, mais plus générale en même temps que l'économique « expérimentale » ou « appliquée », et sans laquelle, d'après eux, rien ne peut être compris aux phénomènes dont cette dernière doit s'occuper.

Cependant, contre l'hypothèse de l'*homo oeconomicus* mise à la base de l'économique, des objections très vives ont été formulées. Il nous faut examiner ces objections, pour voir au juste jusqu'à quel point l'homme réel, dans sa vie économique, s'éloigne du type idéal construit par les classiques. Nous écarterons toutefois, parmi les critiques adressées aux classiques, certaines critiques qui visent une conception particulière de l'*homo oeconomicus* que l'on rencontre parfois sans doute, mais qui manifestement est par trop étroite. Il s'est trouvé des auteurs, en effet, pour réduire toute la psychologie économique de l'homme à l' « *instinct* » *d'acquisition*, pour représenter l'homme comme cherchant exclusivement à s'enrichir. Comme si l'homme, passé de certaines limites, n'était pas contraint de préférer le repos au travail lucratif ! comme s'il n'était pas obligé de dépenser à chaque instant une partie tout au moins de ses gains ! Pour nous, on l'a vu, l'*homo oeconomicus* est cet homme qui connaît son intérêt — pour autant que son savoir lui permet de le déterminer — et qui le poursuit ; et notre intérêt économique n'est pas uniquement d'accumuler des richesses.

Qu'est-ce donc qui empêche l'homme réel d'agir comme ferait l'*homo oeconomicus* — tel que nous l'avons défini — ? Il y a ici des causes multiples. On les trouve rangées, communément, sous de certaines rubriques, dont voici l'énumération.

1° L'*homo oeconomicus* est un égoïste ; il n'est préoccupé que de son intérêt propre ; mais l'homme réel poursuit aussi des *fins altruistes*.

2° Parmi les *fins égoïstes* de l'homme, il en est d'*autres que celles que poursuit l'homo oeconomicus*.

3° Quand il recherche ces fins égoïstes qui servent à définir l'*homo oeco-*

nomicus, l'homme réel, à la différence de celui-là, accomplit beaucoup d'*actes déraisonnables*.

4° L'homme réel est souvent victime de l'*erreur* ou de l'*ignorance*.

5° Enfin l'homme réel, même si l'on écarte l'action des causes mentionnées aux deux numéros précédents, manifeste souvent une certaine *insouciance* à l'égard de son intérêt ; ses actes égoïstes eux-mêmes ne sont pas calculés comme sont ceux de l'*homo oeconomicus*.

Cette classification, qui rassemble simplement et ordonne les arguments des adversaires de la conception classique, n'est pas, au point de vue psychologique, très satisfaisante. Les fins impersonnelles sont confondues avec les fins altruistes. On confond encore avec celles-ci, ou on y rattache tout au moins le mobile moral — qu'il s'agisse ailleurs de moralité traditionnelle ou vulgaire ou qu'il s'agisse de moralité rationnelle —, alors que ce mobile, sous ses deux formes, est quelque chose de tout à fait autre. La division, en outre, des fins humaines en fins égoïstes et fins altruistes méconnaît cette grande vérité que la plupart de nos actions ne sont pas dirigées vers un but, mais qu'elles sont produites par une sorte de *vis a tergo*, ou plutôt que les deux modes de détermination se rencontrent simultanément dans toutes nos actions, le second, dans la mesure où il est possible de les séparer, étant généralement le plus important.

Nous négligerons, cependant, ces objections, ainsi que d'autres qu'on y pourrait ajouter, et nous nous en tiendrons à la classification ci-dessus, comme étant plus familière et plus commode que toute autre.

2. *Les mobiles désintéressés.*

56. L'altruisme dans la famille. — Au premier rang des mobiles altruistes, on place toujours ceux qui se rapportent à la vie de famille.

La famille est un groupement normal dans la plupart des sociétés humaines actuelles. Dans nos pays, par exemple, le cas est exceptionnel des enfants qui, ayant été abandonnés de leurs parents, ou encore ayant perdu ceux-ci et n'ayant point trouvé d'autre famille pour les recueillir, sont élevés par la collectivité. Ceux qui ont grandi au sein de la famille, quand ils s'en séparent, ne le font souvent que pour fonder une famille nouvelle ; du moins ne tardent-ils pas, à l'ordinaire, à se marier. La proportion des célibataires adultes est sans doute assez forte. Mais de ces célibataires, il en est à coup sûr une grande partie qui ne vivent pas indépendants ; et bien des fois l'on ne reste célibataire que pour se dévouer à un frère, à une sœur et à leurs enfants : dans certaines régions et dans certaines classes, le célibat d'une partie des enfants est une sorte de règle qui s'est établie, de pré-

férence à la pratique de la limitation volontaire de la progéniture, pour empêcher le morcellement des fortunes.

On vit donc, communément, dans la famille. Or dans la famille chacun travaille, non point pour soi, mais pour le groupe entier; et les biens acquis servent à tous, ou sont distribués en raison des besoins de chacun. Bref, la famille bien plutôt que l'individu doit être regardée comme l'unité économique élémentaire, si l'unité économique se définit par des intérêts qui soient effectivement séparés des autres intérêts.

On ne peut point s'en tenir, cependant, à ces observations tout à fait générales. Et tout d'abord il est nécessaire d'indiquer que l'organisation, par suite l'étendue de la famille, non seulement a varié beaucoup dans l'histoire, mais varie beaucoup aujourd'hui encore d'une région à l'autre. Sans aller même chercher ces formes d'organisation domestique qui sont quelque chose d'intermédiaire entre le clan et la famille proprement dite, et que l'on rencontre encore dans certains pays de l'Europe — telle la *zadruga* serbe —, il est deux types de familles qu'il y a lieu de distinguer, bien qu'il soit impossible, dans l'état actuel de la législation et des mœurs, d'établir une démarcation rigoureuse entre elles.

1° La première sorte de famille est la famille à la romaine, dans laquelle les enfants restent sous l'autorité du père, et n'ont point une économie indépendante, aussi longtemps que ce père vit. On la trouve partout dans des pays comme la Russie, et chez nous-mêmes, il est telles régions où on la rencontrerait encore assez fréquemment.

2° C'est l'autre type de famille, toutefois, qui domine dans les pays civilisés, et qui se généralise de plus en plus, en même temps que les caractères de cette famille moderne vont s'accentuant. Les enfants, dans cette organisation nouvelle de la famille, deviennent indépendants économiquement dès qu'ils se marient. On les voit même, quand les conditions du travail auquel ils se livrent les obligent à s'écarter de leurs parents, ou simplement quand il leur est aisé de le faire, comme il arrive dans les milieux industriels, commencer à vivre pour eux après le service militaire, voire dès qu'ils sont en état de se suffire. Et à partir de ce moment, les enfants n'ont plus aucun intérêt commun avec leurs parents. Même chez les ouvriers agricoles, on sait assez avec quelle difficulté les parents, devenus vieux, obtiennent de leurs enfants quelque secours pour subsister.

Une autre remarque qu'il y a lieu de faire, c'est que lorsqu'on parle, dans les ouvrages d'économique, de la famille comme de l'unité vers la prospérité de laquelle tous les efforts de l'homme, normalement, sont dirigés, on a une tendance à oublier comment cette famille s'est constituée, et à méconnaître la complexité des mobiles qui conduisent notre vie « gamique ». Il y a ici, au vrai, plusieurs moments successifs à distinguer.

1° Il faut, en premier lieu, considérer l'acte par lequel la famille est

fondée, c'est-à-dire le mariage. On peut être amené à cet acte par des voies très diverses. Certains commencent par décider de se marier, et choisissent ensuite la personne à qui ils s'uniront. D'autres sont amenés au mariage par la rencontre d'une personne déterminée. De quelque manière que la chose se fasse, les sentiments qui nous y poussent peuvent être très divers, et ils sont ordinairement multiples. Certains peuvent apparaître comme des sentiments altruistes : le désir de ne pas vivre solitaire, le désir d'avoir des enfants, l'amour, quand il implique une affection véritable. Mais ces sentiments mêmes sont-ils réellement altruistes? Sans doute l'homme qui les aura satisfaits pourra se dévouer à sa femme, à ses enfants ; mais en satisfaisant ces sentiments, n'est-ce pas son propre bonheur qu'il a cherché tout d'abord à assurer ? D'autres fois on se marie parce que l'on a été en quelque sorte suggestionné par la coutume, par l'exemple, par les conseils ou les sollicitations. Mais combien de fois aussi ce sont des sentiments manifestement égoïstes qui déterminent les mariages : ainsi le désir d'avoir une dot, et particulièrement — chez les paysans — celui d'acquérir des terres qui arrondissent celles qu'on possède.

2° Le deuxième moment, dans la vie gamique de l'homme, est celui de la procréation des enfants. Celle-ci, dans la plupart des anciennes sociétés humaines, n'a point été réglée par la volonté : et les choses sont telles, aujourd'hui encore, dans bien des pays. De plus en plus cependant, le contrôle de la volonté s'exerce sur la procréation. Et si la volonté intervient, c'est quelquefois pour consentir à la naissance d'un grand nombre d'enfants ; mais c'est beaucoup plus communément pour consentir seulement à la naissance d'un très petit nombre ; après quoi elle se refuse à la procréation. Or c'est une question de savoir jusqu'à quel point le désir d'avoir des enfants est vraiment un sentiment altruiste. Et quand on se refuse à en avoir, ou à augmenter le nombre de ceux qu'on a, c'est presque toujours pour des motifs égoïstes, parce qu'on a peur des ennuis que les enfants nous causent, parce qu'on ne veut pas diminuer son bien-être, parce qu'on ne veut pas que sa fortune soit morcelée au mariage des enfants, ou quand on mourra.

En bien des façons, on le voit, l'égoïsme intervient dans notre vie gamique. Ce n'est guère que vis-à-vis des enfants déjà nés qu'il ne joue pour ainsi dire plus aucun rôle. Et c'est une chose curieuse que la différence qui existe, si souvent, entre les sentiments des parents avant et après la naissance des enfants.

57. Les autres manifestations de l'altruisme. — Ce n'est pas seulement dans la famille que nous faisons preuve d'altruisme. L'altruisme se manifeste encore dans l'amour, quand celui-ci implique le désir du bonheur de la personne aimée, et dans l'amitié. Puis il y a la charité, qui nous porte à secourir les misères de nos semblables, et la philanthropie,

qui est une charité procédant de vues générales, et visant moins à soulager les souffrances, à guérir les maux qu'à en faire disparaître les causes. Et il y a le dévouement à la patrie ou à telle autre collectivité à laquelle on peut appartenir.

A côté des inclinations *altruistes* proprement dites on peut, comme il a été vu, placer les inclinations *impersonnelles*. Ce sont l'amour de l'art, l'amour de la science, et ces sentiments qui, nous attachant à des conceptions politiques, sociales, philosophiques, religieuses, nous en font souhaiter la propagation ou la réalisation.

Enfin l'on peut, à la suite des inclinations altruistes et impersonnelles, parler de la *moralité*. Celle-ci a dans notre être des racines multiples : elle est le produit de dispositions que l'hérédité et l'éducation ont mises ou développées en nous, de croyances qui nous ont été suggérées ou enseignées ; elle procède aussi, plus ou moins selon les individus, des exigences de notre raison. Mais d'où qu'elle vienne, elle agit toujours comme un frein à l'égoïsme.

L'influence de ces sentiments divers sur notre conduite en général, et sur tout ce qui constitue notre vie, est à coup sûr très grande, d'autant plus grande, entre autres choses, que nous serons moins absorbés par la nécessité de pourvoir à notre subsistance et à celle des nôtres. Mais occupons-nous particulièrement de leur influence sur notre vie économique ; voyons de quelles manières cette influence peut s'exercer, et l'importance qu'elle a. C'est de trois manières différentes que les sentiments qu'on a vus peuvent intervenir dans notre vie économique.

1° Certains de ces sentiments peuvent, si nous avons une fortune suffisante pour nous dispenser de gagner notre vie, nous empêcher de nous donner des occupations qui augmentent nos revenus ; ils peuvent nous faire prendre un métier qui ne soit pas pour nous le plus lucratif. Il y a des gens qu'ils se font soldats parce qu'ils voient là un moyen de mieux servir leur patrie ; il y en a qui se font prêtres par zèle religieux ; d'autres renoncent à toute profession lucrative pour cultiver les arts, ou recherchent les situations modestes de l'enseignement pour pouvoir travailler à l'avancement des sciences. On peut constater toutefois que de tels cas, pour ne pas être exceptionnels, sont relativement rares.

2° Certains des sentiments indiqués plus haut peuvent modifier notre manière d'agir dans tels ou tels des actes de notre vie économique. A ses amis, par exemple, on ne demandera pas d'intérêts pour les prêts qu'on leur consentira. Notre moralité nous empêchera, même quand il ne sera pas question d'actes punis par les lois, de profiter de toutes les occasions qui s'offriront à nous de réaliser des gains ; elle nous rendra non seulement probes, mais jusqu'à un certain point peut-être scrupuleux et délicats. Mais cependant les prêts gratuits ne sont pas si nombreux. Et pour ce

qui est de la moralité, elle influe sur notre activité économique beaucoup moins qu'on ne pourrait croire. Une certaine honnêteté est une bonne condition pour réussir dans les affaires ; il y a des règles que la morale nous impose et qu'il est en même temps de notre intérêt de suivre : ces règles-là, on les suit, sinon toujours, du moins le plus souvent. Mais on ne va guère au delà en général : car la concurrence universelle fait que, à vouloir agir toujours comme le prescrit cette morale que l'on enseigne communément, on s'exposerait à subir de gros dommages et même à succomber (1).

3° L'amitié, la charité, le patriotisme, l'attachement à une cause politique ou religieuse, etc. nous entraînent à des dépenses. Mais tout d'abord ces dépenses ne représentent, par rapport à celles que nous faisons pour satisfaire nos besoins personnels et ceux des nôtres, que peu de chose. Il n'est guère possible de se servir, pour arriver à une estimation un peu précise du montant auquel elles s'élèvent, des budgets des particuliers. Des chiffres comme celui des sommes qui annuellement sont versées à l'œuvre de la *Propagation de la foi* ou à telle œuvre similaire ne nous fournissent que des indications fragmentaires. Mais on peut utiliser ici les statistiques des successions. On « donne » sans doute plus, relativement, après sa mort que de son vivant. Peut-être y a-t-il des personnes qui se font scrupule de priver leurs héritiers naturels même d'une petite partie d'un « capital » qui doit, pensent-elles, leur revenir, au lieu que ces mêmes personnes ne craignent pas de disposer, pendant leur vie, des revenus de ce capital. Mais ce sentiment se rencontrera rarement ; et ses effets seront certainement contrebalancés par le fait que des gens qui n'ont pas d'héritiers tout à fait proches peuvent, sans faire aucun tort à personne qui leur soit cher, laisser toute leur fortune à des amis ou à des œuvres. Or nous voyons qu'en France par exemple, en 1904, sur un actif net de plus de 5.244 millions transmis par successions, quelque 202 millions seulement ont été transmis à des individus qui n'étaient point des héritiers légaux, et 4,3 millions environ à des personnes morales. Que si l'on objecte qu'il y a des legs qui sont transmis par personnes interposées, il est aisé de répondre que ces personnes interposées, vraisemblablement, ne peuvent se trouver que parmi ces individus qui ne sont point héritiers légaux, et dont nous venons d'indiquer la part (2).

(1) Lire à ce sujet le morceau qu'Effertz a écrit sur *La dignité humaine* (*Antagonismes économiques*, IIIe partie, chap. 1, III).

(2) Voir l'*Annuaire statistique* (*1905*), p. 250. Dans les autres pays de l'Europe, les choses se passent à peu près comme en France. Ce n'est guère qu'aux États-Unis qu'on voit les particuliers riches faire des dons ou des legs relativement importants à des œuvres d'intérêt général. Certains richards philanthropes ont même, aux États-Unis, érigé leur façon de faire en théorie : voir la brochure de Carnegie, *L'évangile de la richesse*, Paris, Fischbacher, 1891.

Au surplus, que l'on soit plus ou moins « généreux » dans ses dépenses, le reste de la vie économique n'en sera pour ainsi dire pas affecté. Celui-là qui donne volontiers quand il y est sollicité n'en cherchera pas moins à acheter le moins cher possible ce qu'il a à acheter, à gagner le plus d'argent possible dans ses affaires ; et parfois peut-être on sera incité à vouloir gagner de l'argent par le désir même qu'on a de pouvoir faire du bien.

3. *La diversité des mobiles égoïstes.*

58. Énumération de ces mobiles. — Les mobiles égoïstes sont certainement très divers. Indiquons les principaux d'entre eux.

1° Il y a tout d'abord l'instinct de *conservation*, comme on l'appelle : l'homme, avant tout, est préoccupé de vivre.

2° Une deuxième catégorie de mobiles égoïstes sera constituée par le désir du *bien-être*, l' « instinct d'*acquisition* » dans le sens le plus étroit de l'expression, et l'amour de la *propriété*. Nous réunissons ces trois mobiles en un même groupe parce que les actes qu'ils produisent sont pareils, tout au moins dans une certaine partie des processus économiques où nous nous engageons. Tous trois nous poussent à acquérir des biens. Mais il y a lieu, cependant, de les distinguer avec soin. Le cas le plus fréquent, semble-t-il, est celui des gens qui cherchent à se procurer des biens pour les plaisirs que ces biens nous donnent, pour les peines qu'ils nous évitent quand on les considère dans ce qu'ils ont de spécifique ; et s'il s'agit de l'argent, on le recherche parce qu'il permet d'acheter toutes sortes de biens. Mais il y a des « convoiteux » dont le bonheur est de faire des gains, qui veulent acquérir pour acquérir. Et il y a — en plus grand nombre sans doute — des avares dont le bonheur est de posséder, de savoir qu'ils ont des biens à eux et rien qu'à eux (1).

3° Il convient de constituer une troisième catégorie avec le goût de l'*action*, celui de la *création* et celui du *risque*. Il y a des gens dont on dit qu'ils ont une grande activité à dépenser : on n'entend pas seulement par là qu'ils acceptent facilement d'avoir beaucoup à travailler; on veut dire aussi, à l'ordinaire, qu'ils aiment à entreprendre des choses nouvelles, ou difficiles, qu'ils aiment à faire de grandes choses, que volontiers ils se chargent simultanément de tâches multiples. D'autres ont surtout plaisir à bâtir des ouvrages qui dureront, qu'il s'agisse d'ailleurs de maisons à cons-

(1) Voir La Fontaine, *Le loup et le chasseur* (*Fables*, VIII, 27).
Il arrive que les « convoiteux » et les avares prennent plaisir d'une manière particulière à acquérir telle ou telle sorte de biens : la passion du paysan pour la terre est bien connue. De tels cas cependant demeurent bien distincts du cas de ceux qui recherchent les biens pour ce qu'on voudrait appeler leur utilité *primaire*.

truire, de terres à défricher ou d'œuvres à monter : et ils se désintéressent des affaires qu'ils ont commencées dès qu'elles sont, comme on dit, sur pied. Et il en est qui se plaisent à courir des risques, qui sont joueurs : ils éprouvent à jouer une émotion très vive, qu'ils goûtent beaucoup ; et ils sont entraînés par là à assumer, à faire naître des risques même défavorables, sans qu'on puisse dire cependant qu'ils sont fascinés par l'appât du gain possible.

4° A la suite des mobiles précédents nous placerons l'amour du *commandement*.

5° La *vanité* et l'*orgueil* sont encore des mobiles que l'on peut regarder comme égoïstes. Il existe, au reste, deux variétés pour l'un et pour l'autre de ces mobiles. Il y a des vaniteux qui sont flattés de l'approbation qu'ils reçoivent, de l'admiration qu'ils suscitent. D'autres vaniteux sont affectés plutôt par la comparaison que l'on fait d'eux avec leurs rivaux : ils tiennent avant tout à surpasser les autres. Et une distinction analogue peut être établie parmi les orgueilleux. La seule différence essentielle, en effet, de la vanité et de l'orgueil, c'est que celle-là se fonde sur l'opinion que les autres ont de nous-même, et celui-ci sur notre propre opinion.

6° Nous mentionnerons enfin ici la *peur du châtiment* et le *désir des récompenses*. Nous avons rattaché tantôt aux mobiles désintéressés cette influence continue que les coutumes, les croyances de notre milieu exercent sur nous, et qui nous détourne des actes contraires aux règles admises. Quand à la crainte un peu vague que nous inspire la pensée de ces actes vient s'ajouter, comme il arrive d'ordinaire, la crainte de la réprobation publique, ou le désir de la louange, on peut dire que c'est un mobile égoïste qui apparaît. Et le doute sera moins permis encore quand l'objet de notre crainte sera une peine point exclusivement « morale », comme aussi quand l'appât d'une récompense « matérielle », ainsi que l'on dit, nous déterminera à agir.

59. Remarques critiques. — Il y a donc en nous toutes sortes d'inclinations égoïstes. C'est de l'importance relative de chacune d'elles que dépend, en grande partie, notre bonheur. L'avarice, par exemple, est fâcheuse à ceux qui en sont possédés : car si elle leur vaut des joies qui sont vives, ces joies cependant — sans qu'il soit besoin de rien dire des soucis qui les accompagnent souvent — ne paraissent pas compenser les joies d'un autre ordre dont l'avare se prive en s'abstenant d'user de ses richesses. Mais quel rôle ces sentiments que l'on a passés en revue joueront-ils dans notre vie économique ?

Parmi eux, il s'en trouvera — tel l'avarice — pour influer sur l'emploi que nous ferons des richesses acquises. Tel autre — la crainte du châtiment — nous détournera de nous enrichir par de certains moyens, et sera par là un auxiliaire de la moralité. Mais on ne voit pas, en somme, que l'action

de ces sentiments si divers sur l'homme réel rende celui-ci très différent de l'*homo oeconomicus*. En particulier ils ne l'empêcheront pas, dans l'ensemble, de chercher à acquérir le plus possible ; ce sera même le contraire. Quelques brèves remarques suffiront à l'établir.

1° Des sentiments indiqués plus haut, il en est que l'on ne peut satisfaire, bien souvent, sans augmenter son avoir ou ses revenus : les situations qui nous donnent de l'autorité sur nos semblables sont assez ordinairement des situations où l'on gagne plus qu'ailleurs.

2° D'autres, parmi ces sentiments, sont tels que l'acquisition est la meilleure façon de les satisfaire. Ainsi dans nos sociétés modernes, plus encore que la puissance politique, que les découvertes scientifiques ou que le talent artistique, la richesse est le but où tendent ceux qui veulent s'élever : car il est plus facile d'y parvenir. Et c'est surtout à tenter de constituer de grandes fortunes que s'emploieront ceux qui ont le goût passionné de l'action et de la création (1).

3° Enfin la richesse, quand elle ne satisfait pas d'une manière directe nos sentiments égoïstes, nous fournit des moyens de les satisfaire : il est plus aisé à l'homme qui est riche de réaliser des ambitions politiques, d'obtenir certaines distinctions, etc.

4. *Le reste de la question.*

60. Les actes déraisonnables. — Faisons abstraction des mobiles désintéressés, comme aussi de ces inclinations égoïstes dont nous venons de parler et qui peuvent nous détourner d'agir comme ferait l'*homo oeconomicus*. Même ainsi, nous l'avons dit, nous verrons les hommes ne pas conformer leur conduite à leur intérêt économique. Ils commettent des actes déraisonnables; ils sont victimes de l'erreur et de l'ignorance ; ils ne se préoccupent pas assez de chercher ce qui leur serait le plus avantageux.

Quand on parle des *actes déraisonnables* des hommes, il faut tenir compte, bien entendu, des conditions particulières du bonheur de chacun. L'avare, avons-nous dit, est moins heureux qu'il ne serait s'il n'était point possédé par sa passion ; mais étant possédé par elle, il n'est point déraisonnable de sa part qu'il cherche à la satisfaire — pour autant du moins qu'elle est inguérissable — : à vouloir la combattre, il se condamnerait à être moins heureux, ou plus malheureux encore. L'avare sera déraisonnable s'il se refuse, par exemple, à profiter de telle occasion qui se présente à lui

(1) Voir Taussig, *The love of wealth and the public service* (dans les *Publications of the American economic association*, 3e série, VII, 1, 1906).

de réaliser un gain pour quelques risques insignifiants que comporte l'opération en question ; et il sera déraisonnable encore si, pour donner dans le présent une satisfaction à sa passion, il se condamne pour plus tard à des désagréments qui feront plus que compenser cette satisfaction.

Ce sont parfois les *passions* qui nous entraînent à commettre des actes déraisonnables. La définition même de la passion — si l'on s'attache au sens le plus usuel du mot — semble devoir être cherchée dans le fait qu'elle nous pousse à de tels actes.

Les passions nous font faire des fautes. Ceci à vrai dire n'apparaît guère si l'on considère seulement l'utilité immédiate des actes où ces passions nous poussent. A défaut d'une utilité positive qui soit proportionnée à la véhémence de l'impulsion — souvent en effet le plaisir que nous procure l'assouvissement de la passion est très décevant —, il y a une utilité négative qui, elle, est toujours très grande : car la passion qui n'est pas assouvie est une cause de vives souffrances. Mais le propre de la passion est de concentrer toute notre attention sur cet objet dont elle nous fait désirer la possession, et de nous empêcher de nous arrêter à la pensée des conséquences qu'aura cette possession, comme aussi des dangers qu'il faut courir, des maux qu'il faut endurer pour y parvenir. L'homme envahi par une passion peut savoir très bien à quoi il s'expose, à quoi il se condamne en s'y abandonnant : il s'y abandonne néanmoins, pour son malheur souvent et parfois pour sa perte.

On sait, au reste, qu'il y a des gens chez qui la passion n'apparaît que comme une sorte d'accident, inspirée par quelque objet particulier ; que d'autres aspirent passionnément à la possession de certaines catégories d'objets — qu'ils sont passionnés, en d'autres termes, pour telle ou telle sorte de plaisirs — ; qu'il est enfin des natures « passionnées », comme on dit, chez lesquelles tous les désirs tendent à prendre le caractère qui vient d'être indiqué.

Les passions nous portent à désirer telle ou telle sorte de plaisir, telle ou telle sorte de biens ; il y a, maintenant, des actes déraisonnables que nous commettons quand nous nous trouvons en présence de certaines nécessités d'ordre général, dans certaines situations où il ne s'agira pas particulièrement de choisir entre tel et tel biens spécifiques : cette sorte d'actes déraisonnables a sa source dans des *dispositions* qui peuvent être inhérentes soit à la nature humaine, soit à la constitution de certains individus. Nous indiquerons les plus importantes de ces dispositions déraisonnables.

En premier lieu, il faut mentionner la *paresse*. Un individu n'est point paresseux quand la liberté et le loisir représentent pour lui plus de bonheur que les biens qu'il pourrait se procurer avec le gain de son travail — diminués, bien entendu, de la disutilité de la fatigue, etc. —. Mais on est

paresseux quand pouvant acquérir, par son travail, plus d'utilité que le travail ne représente lui-même de disutilité, on ne travaille pas, cependant, parce qu'on répugne à faire l'effort nécessaire pour se mettre à la besogne.

61. La dépréciation des biens futurs (1). — Une autre disposition déraisonnable est la *disposition à préférer les satisfactions présentes* — c'est-à-dire toutes prochaines — *aux satisfactions futures* — c'est-à-dire relativement éloignées —, à préférer d'une manière générale les satisfactions moins éloignées aux satisfactions plus éloignées.

On remarquera que nous parlons de la préférence donnée aux *satisfactions* présentes, ou prochaines, non point de la préférence donnée aux *biens* présents, ou prochains. La vérité que nous voulons établir, en effet, a plus de généralité si on compare les satisfactions que si on compare les biens. Un bien, très souvent, nous sera plus utile dans le futur que dans le présent, et cela, soit parce que nos besoins sont destinés à augmenter, soit parce que nos ressources sont destinées à diminuer. Dans un tel cas, on aimera souvent mieux l'acquérir plus tard que l'acquérir sur l'heure, si c'est un bien périssable — car si c'est un bien durable, on peut le prendre tout de suite, et le mettre en réserve — ; mais à utilité égale, on aimerait mieux l'acquisition immédiate. D'autre part, il faut tenir compte de ce fait que lorsqu'on retarde une jouissance, par exemple, au plaisir principal de la jouissance s'ajoute comme accessoire le plaisir anticipal : l'enfant qui attend pour manger son gâteau veut faire durer plus longtemps ce plaisir anticipal ; il s'agit donc, pour lui, d'avoir une satisfaction plus grande.

Nous attachant à la comparaison de satisfactions égales, mais inégalement distantes, nous pourrons dire que c'est d'une manière presque universelle qu'on préfère les satisfactions les moins éloignées. On ne voit guère d'homme qui estime également deux utilités égales inégalement éloignées — si les utilités sont mesurées correctement — ; et l'on n'en voit pas qui préfère la moins proche.

Quelles sont les causes de la dépréciation des utilités futures? Parmi celles que l'on peut qualifier de déraisonnables, la première est dans notre imagination, laquelle nous représente d'une manière plus vive les plaisirs et les peines quand ils sont plus proches : l'idée de l'éloignement dans le temps subit en quelque sorte l'attraction de celle de l'éloignement dans l'espace, éloignement qui diminue la vivacité comme aussi la netteté des impressions. De plus, quand il s'agit de comparer, par exemple, deux plaisirs dont l'un est relativement proche, et l'autre plus reculé, les deux

(1) Voir sur ce point Böhm-Bawerk, *Positive Theorie des Capitales*, liv. III, III, pp. 266-273, et Landry, *L'intérêt du capital*, §§ 25-27.

représentations, en vertu de la force impulsive que possède toute image, concourront à nous faire rechercher celui des deux plaisirs qui s'offre à nous le premier : ce plaisir se trouvera ainsi avantagé (1).

La dépréciation des utilités futures n'est pas nécessairement proportionnelle à la distance. Si un individu, estimant à 100 une utilité qui lui est fournie immédiatement, n'estime qu'à 97 — ce qui constituerait une dépréciation de 3 °/₀ — une utilité égale qui lui serait fournie dans un an, la même utilité fournie après 2 ans ne sera pas toujours estimée par lui à 94 — ce qui constituerait une dépréciation de 6 °/₀ — : il l'estimera peut-être à 93, ou à 95.

La courbe de la dépréciation des utilités futures présente ordinairement une certaine forme : on aime beaucoup mieux une utilité à percevoir immédiatement qu'une utilité à percevoir après un an ; on ne fait plus une différence aussi forte entre une attente de 3 ans, par exemple, et une attente de 5 ans.

Notre courbe, cependant, varie grandement d'une société à l'autre, en raison des différences de caractère qui existent entre les peuples, en raison surtout du degré de civilisation, du développement intellectuel où chacun d'eux est parvenu (2). Et dans une même société, elle peut varier d'une façon notable d'un individu à un autre. Si pour un individu, par exemple, une attente d'un an entraîne une dépréciation de 3 °/₀, pour un deuxième — que nous supposons être un *prodigue* — la dépréciation pourra être de 20 °/₀. Et ce n'est pas tout. Si pour le premier individu une attente d'un an entraîne une dépréciation de 3 °/₀ et une attente de 2 ans une dépréciation de 4,5 °/₀, pour le deuxième individu, une attente d'un an entraînant une dépréciation de 20 °/₀, une attente de 2 ans entraînera une dépréciation, non pas nécessairement de 30 °/₀, mais peut-être de 21 °/₀.

La dépréciation déraisonnable que subissent les utilités futures est un fait très important. C'est une des causes qui donnent naissance au phénomène de l'intérêt du capital. Elle a aussi ce résultat que nous accordons moins d'attention que nous ne devrions aux conséquences — surtout aux conséquences éloignées — de nos « consommations », même alors que la passion ne nous détourne pas, comme on a vu qu'elle fait, de les prendre en considération. Elle explique, encore, que des ouvriers acceptent d'exer-

(1) Nous ne parlons pas ici de l'incertitude plus grande qui s'attache, en règle générale, aux utilités dont la perception est plus éloignée, ni de la pensée de notre mort — dont la date nous est ordinairement inconnue — ; il y a là deux causes qui font déprécier les utilités d'autant plus qu'elles sont plus éloignées ; mais la dépréciation des utilités futures, pour autant qu'elle procède de ces causes, n'est nullement déraisonnable.

(2) On lira avec profit, là-dessus, les *New principles* de Raë (*Sociological theory of capital*, chap. 6-7).

cer, pour un salaire égal ou à peine supérieur au salaire normal, les métiers les plus dangereux ou les plus insalubres.

62. Les dispositions déraisonnables devant le risque. — Nous arrivons à ces dispositions déraisonnables que nous manifestons souvent devant le risque (1). Quand un risque se présente à nous, nous devrions l'estimer comme il a été indiqué dans la section précédente de ce livre, puis introduire comme correction, s'il y a lieu, ce plaisir particulier que nous pouvons trouver à courir un risque, et agir en conséquence. Mais diverses causes nous empêcheront, le plus souvent, de suivre notre véritable intérêt.

1° En premier lieu, l'amour du risque, dont nous avons parlé, devient facilement une passion, la passion du jeu ; celui qui est possédé de cette passion recherchera les occasions de courir des risques, suscitera des risques pour les courir, même si ces risques — en tenant compte du plaisir que notre joueur trouve à jouer — sont défavorables.

2° Il y a beaucoup de gens qui répugnent à s'exposer à une perte, même lorsque le risque à courir est favorable.

3° Quand l'enjeu, ou la mise, est élevé, la considération de cet enjeu ou de cette mise influera d'une manière excessive sur la conduite de beaucoup de gens. On risque très volontiers 1 pour gagner 1.000, même si l'on n'a qu'une chance de gagner contre 1.999 chances de perdre : le succès des loteries le prouve ; et cependant l'opération est économiquement très mauvaise. Bien peu de gens, d'autre part, risqueront 1.000 pour gagner 1.001, même s'ils ont 1.999 chances de gagner contre une chance de perdre : et cependant l'opération peut être bonne économiquement.

Les diverses fautes qui viennent d'être dites doivent être distinguées avec soin. Le joueur, par exemple, peut se refuser à acheter des billets de loterie : car les chances de gain, à la loterie, sont trop faibles pour qu'il puisse avoir un espoir sérieux de gagner ; elles sont trop faibles, par suite, pour que la loterie puisse lui procurer ces émotions qu'il recherche.

Ces fautes, au reste, ont toutes une assez grande importance pour l'économie. Il n'est pas besoin de le démontrer pour la passion du jeu, ni non plus pour la répugnance à s'exposer à des risques de perte, répugnance qui contrarie l'esprit d'entreprise et en bien des manières met obstacle au progrès. Quant à la séduction du gain, là où les loteries sont interdites (2),

(1) Sur ce point, voir Fisher, *Capital and income*, chap. 16, §§ 5-6, et Carver, *The distribution of wealth* (New-York, Macmillan, 1904), chap. 7, pp. 282-283.

(2) Sur les loteries, voir l'article de Heckel (*Lotterie und Lotteriebesteuerung*) dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, t. V. On y apprendra, par exemple, que dans la loterie de l'État prussien il a été engagé, en 1898, plus de 65 millions de marks, dans la loterie de l'État italien, en 1896-97, plus de 65 millions de *lire*, etc.

elle montre sa puissance en attirant, par exemple, les hommes dans ces carrières où il y a des chances, même très réduites, de réaliser de grandes fortunes (1).

63. Les erreurs et l'ignorance. — Nous ne nous arrêterons pas longtemps sur les *erreurs* de tous genres où l'homme tombe au sujet de ses intérêts économiques : la matière est trop vaste, et il faut se contenter de donner quelques indications.

Nous noterons, par exemple, que peu de gens savent comment il faut s'y prendre pour déterminer correctement son intérêt, par rapport à la distribution de sa consommation entre les périodes successives de la durée. A la place de la règle de l'équilibre de la consommation, les gens mettent, comme Böhm-Bawerk l'a remarqué (2), des règles qu'ils ont adoptées arbitrairement : l'un arrange son économie de manière à ne pas diminuer son capital, un autre de manière à s'assurer, au bout d'un certain temps, un certain revenu ; celui-ci se donne pour but d'arriver à payer ses dettes, celui-là de laisser à chacun de ses enfants une certaine somme, etc.

Notons encore que l'on ne sait pas, à l'ordinaire, apprécier convenablement les risques. Et ne sachant pas les apprécier convenablement, les uns seront poussés par leur tempérament optimiste à les estimer trop bas, cependant que les pessimistes au contraire les estimeront trop haut (3).

Et combien de fois nous péchons par *ignorance* — au sens propre de ce mot — ! Combien de gens ignorent, par exemple, les dangers que comporte pour la santé l'exercice de telle ou telle profession !

Toutefois, dans l'ensemble, l'erreur et l'ignorance ne sont pas pour ôter beaucoup de sa valeur à l'hypothèse de l'*homo oeconomicus*. Elles nous écartent de notre intérêt tantôt dans un sens, tantôt dans un autre, en sorte que ces effets contraires se neutralisent. Et il semble, d'autre part, qu'ils ne donnent naissance que rarement à des phénomènes économiques notables.

64. L'insouciance. — Reste enfin, parmi les faits que l'on objecte à la conception de l'*homo oeconomicus*, cette *insouciance* qui nous empêche, bien souvent, de chercher à déterminer notre intérêt avec exactitude. L'*homo oeconomicus* ne s'abandonne à aucun moment au jeu spontané de ces inclinations, de ces forces de toutes sortes qui sont en nous ; il calcule toutes ses actions. Mais l'homme réel, soutient-on, est très éloigné d'agir ainsi : et comment pourrait-il le faire ? il se condamnerait par là à ne jamais agir, ou à agir toujours trop tard ; il se condamnerait plus sûrement encore à ne jamais goûter le bonheur de vivre. Le plus souvent, donc, il se

(1) Cf. Marshall, *Principles*, liv. VI, chap. 3, § 6.
(2) *Positive Theorie des Capitales*, liv. III, v, III, pp. 447-8.
(3) Cf. H. Stanley Jevons, *Essays on economics*, II, pp. 84-85.

laisse vivre, comme on dit ; et dans la mesure où il ne le fait pas, il résout les problèmes qui se présentent à l'aide de règles générales qu'il s'est tracées ou qu'on lui a enseignées ; ce n'est que dans les affaires tout à fait importantes qu'il se décide sur un examen des circonstances particulières à ces affaires. Prenons par exemple la façon dont les individus établissent leur budget de dépenses, ou pour mieux parler — car la plupart n'établissent pas à l'avance un budget de dépenses — la façon dont ils emploient les sommes qu'ils ont à dépenser. On les voit se procurer d'abord les biens indispensables, ou plutôt se procurer, pour satisfaire les besoins primordiaux, ces biens que la coutume, dans la société à laquelle ils appartiennent, fait regarder comme tels. Et c'est la coutume encore, ou l'habitude, qui dirigera nos autres dépenses.

Cette manière de présenter les choses, toutefois, contient beaucoup d'exagération. Les hommes sans doute ne partent pas, quand il s'agit d'employer leur argent, de la considération du principe de l'égalité des utilités-limites. Mais ce principe n'en est pas moins la règle qui dirige leurs achats. S'ils ne l'appliquent pas systématiquement, ils cherchent du moins à se rapprocher toujours davantage, par des corrections successives de leur pratique, de ce qu'il prescrit. Quand une occasion s'offre de remplacer une dépense par une dépense égale qui nous donnera plus d'utilité, nous la saisissons. Et quand nous apercevons la nécessité de réduire nos dépenses, celles que nous nous décidons à comprimer, ou à supprimer, sont bien toujours les dépenses les moins utiles (1).

65. Conclusion sur l' « homo oeconomicus ». — Pour conclure sur la question des rapports de l'*homo oeconomicus* et de l'homme réel, nous dirons qu'il n'y a guère que quatre points sur lesquels ce dernier se différencie notablement du premier. Ces quatre points sont les suivants.

1° L'homme réel vit pour sa famille, ordinairement, et non point exclusivement pour lui-même.

2° Il n'accorde pas assez d'attention aux conséquences de ses actions.

3° Il estime les utilités futures moins haut qu'il ne devrait faire.

4° Il accepte les risques trop facilement, ou les fuit trop.

Pour construire certaines théories, pour expliquer certains phénomènes généraux, on sera obligé de prendre en considération telle ou telle des propositions ci-dessus. Ainsi la dépréciation des utilités futures, comme il a été dit, est un des faits auxquels il faut recourir quand on veut comprendre le phénomène économique de l'intérêt. Mais il est d'autres théories, comme celle des prix, qu'il convient d'établir en partant de l'hypothèse que les

(1) Cf. Marshall, *Principles*, liv. III, chap. 5, § 2 (trad. fr., t. I), Cunynghame *Geometrical political economy*, chap. 4.

hommes cherchent uniquement leur intérêt économique, et le cherchent intelligemment. Sans la simplification que cette hypothèse opère, on peut dire que bien des questions économiques demeureraient complètement insolubles.

VI. — Les unités économiques supérieures (1).

66. — Dans les sections précédentes de ce chapitre, c'est des individus que nous nous sommes occupés ; et c'est bien à eux qu'il faut s'attacher tout d'abord, puisque les phénomènes économiques ne résultent jamais, en définitive, que de l'activité des individus. Toutefois nous avons pu constater que l'individu vivant avant tout, en général, pour la famille et non point pour lui-même, il y avait lieu de regarder la famille, et non pas l'individu, comme constituant normalement la première unité économique. Il nous faut maintenant dire quelques mots des unités économiques supérieures, c'est-à-dire de ces unités économiques qui sont formées par le groupement d'un certain nombre d'unités économiques élémentaires.

Nous ne nous arrêterons pas sur ces unités économiques que l'on peut voir dans les sociétés commerciales, ou autres analogues. Les individus qui y entrent ne le font qu'en vue d'opérations déterminées. Et le fonctionnement de ces sociétés n'offre rien qui appelle ici des remarques particulières, puisque dans ces sociétés, à l'ordinaire du moins, l'intérêt des membres pris individuellement et l'intérêt des groupes coïncident parfaitement.

Il y a lieu de parler un peu plus longuement, en revanche, de ces groupements qu'on appelle les nations — ou les États —, et des groupements plus restreints qui s'y rattachent, comme les départements ou les communes.

Prenons spécialement les nations — ou les États. — (2). La nation — au sens où les économistes emploient ce mot (3) —, c'est une collectivité d'hommes qui possède un territoire et qui a une organisation politique ; et on parle de l'État quand on pense à cette organisation, aux institutions qui la manifestent et aux autorités qui sont établies pour en assurer le fonctionnement.

La nation, comme l'individu — ou la famille —, a une vie économique

(1) Cf. Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., § 7.

(2) Voir, sur cette question, Schmoller, *Grundriss*, §§ 101-112 (trad. fr., t. II).

(3) Il y a un autre sens du mot, familier surtout aux historiens et aux philosophes. Pour ceux-ci, la nation est ordinairement une collectivité d'hommes qu'unit la volonté d'avoir des destinées communes, de former un État : c'est en ce sens qu'ils parleront de la nation polonaise, par exemple.

qui n'est point complètement séparée de celle des unités économiques semblables qui l'entourent. Cependant pour la nation, en général, les relations économiques avec les nations étrangères ont moins d'importance que n'en ont pour les individus leurs relations avec les autres individus. Dans nos sociétés modernes, les hommes le plus souvent ne produisent guère que pour autrui, et c'est par l'échange qu'ils se procurent la plupart des biens qu'ils consomment. Les nations, au contraire, se suffisent à elles-mêmes dans une très grande mesure : leurs relations économiques avec l'extérieur ne représentent qu'une faible partie de leur vie économique (1). Cela tient aux facilités que nous donnent, pour l'établissement de relations économiques avec nos compatriotes, la proximité, la communauté de législation, la communauté — qui existe à l'ordinaire pour les membres d'une même nation — de la langue et des mœurs, la tradition, enfin l'absence de ces barrières économiques que la plupart des nations dressent à leurs frontières.

En même temps qu'elles se trouvent relativement isolées les unes des autres, les économies nationales sont différenciées généralement par les caractéristiques que donnent à chacune d'elles les génies différents des nations : chaque peuple a, au point de vue des goûts, des habitudes, etc., ses traits distinctifs qui influent sur son économie.

Considérons maintenant l'économie de la nation, non pas en tant qu'elle résulte des activités économiques des individus qui composent cette nation, mais en tant qu'elle s'ajoute aux économies individuelles et qu'elle contribue à les déterminer. On sait que l'État, qui est en un certain sens la représentation de la nation, est souverain. Cette souveraineté implique l'indépendance vis-à-vis des autres États, le droit pour la nation de conduire ses destinées à sa guise. Elle implique aussi la faculté pour l'État de limiter comme il juge à propos la liberté des membres de la nation, et l'État peut recourir à la force pour se faire obéir. Quel usage donc l'État fera-t-il de sa souveraineté, dans l'ordre économique ? Il s'occupera de défendre les intérêts économiques de la nation contre les nations étrangères, par exemple en établissant des droits de douane. Il défendra ces mêmes intérêts généraux de la nation contre les membres mêmes de celle-ci, par qui ces intérêts risqueraient souvent d'être lésés (2). Il s'emploiera à satis-

(1) Le commerce extérieur *spécial* de la France s'est élevé, en 1905, à 4,50 milliards environ à l'importation et à 4,45 milliards à l'exportation (*Annuaire statistique* de 1905, p. 3*) ; on peut estimer, grossièrement sans doute, ce que cela peut faire de bénéfices pour la nation. Il y a maintenant les revenus que les Français retirent de leurs placements au dehors, les sommes dépensées en France par les étrangers de passage, etc. Mais tout cela nous laisse bien loin des 25 milliards où se monte, croit-on, le revenu annuel de la nation.

(2) Il faut lire les développements qu'Effertz a donnés à cette idée dans ses *Anta-*

faire certains besoins de ses nationaux, en donnant, par exemple, l'instruction, en construisant et en exploitant des chemins de fer, etc. Et d'autre part il se procurera, notamment par l'impôt, les ressources qui lui sont nécessaires pour remplir les fonctions indiquées ci-dessus, et telles autres qu'il assume encore.

En tant que l'État cherche à satisfaire des besoins — besoins des nationaux ou besoins propres de l'État —, en tant qu'il est obligé, pour cela, de créer ou d'acquérir des biens, on déterminera sans peine dans quelle mesure on peut utiliser, à propos de son économie, tout ce qui a été dit dans les sections I et II de ce chapitre, et l'on se convaincra que ce qui est vrai, ici, de l'économie de l'individu peut être appliqué, à peu de chose près, à l'économie de l'État. D'autre part, on conçoit sans peine ce qu'est l'intérêt d'une nation. Cet intérêt demande que pour l'ensemble des membres présents et futurs de la nation, dans toute la suite des temps qu'elle est destinée à vivre, la somme du bien-être positif excède le plus possible la somme des maux.

La question qu'il faut soulever, c'est la question de savoir comment les intérêts économiques de la nation pourront être défendus, puisqu'enfin ces intérêts ne sauraient jamais être confiés qu'à des individus.

Pour ce qui est des fonctionnaires de toutes sortes et de tous grades qui constituent les administrations publiques, leur cas n'est pas essentiellement différent de celui des employés des particuliers. La seule différence que l'on constate tient à l'énormité des administrations publiques, laquelle rend plus nécessaire, d'une part une bonne organisation de ces administrations, et d'autre part la présence chez tous ceux qui les constituent d'un esprit de probité et de dévoûment à leur tâche.

Mais attachons-nous à ceux qui sont chargés de diriger les administrations, et de prendre toutes les grandes mesures intéressant la nation : au souverain ou aux membres du gouvernement, qui détiennent le pouvoir exécutif, aux membres des assemblées, qui exercent le pouvoir législatif. Ne seront-ils pas tentés souvent, eux aussi, de faire passer avant les intérêts généraux qui leur sont confiés des intérêts particuliers, les leurs propres ou ceux de leurs commettants ? Que l'on ne dise pas que là où la décision appartient à un corps, et non plus à un seul individu, la difficulté d'une conspiration entre les membres de ce corps sera une garantie que les intérêts de la collectivité ne seront pas sacrifiés. C'est de bien des manières que les intérêts particuliers peuvent avoir une influence fâcheuse sur la marche des affaires publiques. Et sans entrer dans plus de détails, il suffira d'indiquer ce fait, qui n'est que trop établi par l'histoire des démocraties con-

gonismes économiques, partie III, chap. 1, I-II. Nous retrouverons d'ailleurs dans l'appendice I la question que nous rencontrons ici.

temporaines, que les assemblées bien souvent résolvent les questions par des compromis entre les intérêts particuliers, compromis qui sont loin de coïncider avec l'intérêt général. Ici encore, par conséquent, un bon agencement de la machine — il s'agit de la machine politique — est nécessaire, et plus encore à coup sûr le désintéressement et le zèle civique de ceux qui sont chargés de faire marcher cette machine.

LIVRE II

La production.

—

CHAPITRE PREMIER

LA PRODUCTION EN GÉNÉRAL. LES FACTEURS DE LA PRODUCTION

I. — Définition de la production (1).

67. — Par le mot « production », il y a lieu de désigner l'ensemble de tous ces actes, de tous ces processus qui créent des biens, ou pour mieux parler qui mettent des biens à la disposition soit de ceux qui accomplissent ces actes, qui participent à ces processus, soit d'autres personnes.

Nous savons qu'il est des auteurs pour qui les biens ne sauraient être que des objets *matériels*. Ces auteurs, par là, sont conduits à limiter d'une manière assez étroite l'extension du concept de production. Pour eux, l'agriculteur est un producteur : n'est-ce pas grâce à son travail que les récoltes poussent, que le blé, la betterave, la luzerne peuvent être apportés sur le marché ? L'industriel sera un producteur aussi, à qui nous devrons d'avoir des meubles, des outils, etc. Mais le commerçant, par exemple, ne produit rien, puisque son rôle consiste à recevoir de l'agriculteur ou de l'industriel des marchandises qu'il livrera ensuite à ses clients ; ne dit-on pas, quand on cherchera à se passer de lui, qu'on veut « mettre en rapports directs le producteur et le consommateur » ? Et le médecin et l'avocat ne seront pas non plus des producteurs, puisqu'ils ne nous fournissent que des services.

Ceux qui entendent la production comme on vient de voir peuvent invoquer l'usage courant de la langue. Nous avons vu, toutefois, qu'à côté des biens matériels il pouvait y avoir des biens immatériels. Dès lors, il appa-

(1) Voir Marshall, *Principles*, liv. II, chap. 3, §§ 1-2 (trad. fr., t. I).

raîtra qu'il est nécessaire d'étendre le concept de production beaucoup plus que ne veulent les auteurs à qui nous faisions allusion. Le médecin à qui on demande des consultations, l'avocat qui se charge de plaider nos affaires devront être regardés comme jouant un rôle dans la production, comme étant des producteurs, puisqu'ils nous fournissent des services, lesquels sont des biens. Le commerçant sera un producteur aussi : lui aussi, en effet, il nous fournit des services, puisqu'il nous dispense d'aller chercher chez le fabricant les objets dont nous nous approvisionnons chez lui (1).

La conception de la production que nous venons de présenter n'est pas la seule que l'on rencontre dans la littérature économique. Il en est une autre que l'on rencontre souvent aussi — à la vérité, sous des formes très diverses — : elle consiste à définir la production à l'aide de la considération de tels ou tels intérêts regardés comme supérieurs.

Certains partisans de la doctrine mercantile, se plaçant au point de vue national, et comprenant d'une certaine façon l'intérêt de la nation, réservaient le nom de productifs à ces travaux qui alimentent le commerce d'exportation, au commerce d'exportation lui-même et à cette industrie qui s'emploie à extraire de la terre les métaux précieux. Plus tard, les physiocrates, qui eux n'opposaient pas l'intérêt national à l'intérêt social, appelèrent productive la seule industrie agricole, et déclarèrent les autres industries « improductives » ou « stériles ». Ils n'entendaient pas dire que ces industries « stériles » fussent inutiles ; ils voulaient affirmer du moins cette thèse — d'ailleurs fausse — que seuls les travaux de l'agriculture donnent un « produit net » (2).

Aujourd'hui encore, des limitations analogues du sens du mot « production » sont très fréquentes. Si le langage usuel, si beaucoup d'auteurs, comme il a été dit tantôt, réservent le nom de production à ces opérations qui « créent » des biens matériels, ce n'est pas seulement parce qu'ils y sont conduits par l'étymologie du mot, et parce que notre attention se fixe plus facilement sur une réalité matérielle que sur une réalité immatérielle comme l'utilité ou la valeur d'usage ; c'est aussi parce qu'on est porté à regarder la « création » des biens matériels comme seule utile, ou comme plus utile que le commerce, etc. On donne, d'autre part, le nom de productifs aux travaux qui « créent » des biens de première nécessité, cependant que ces travaux seront dits improductifs qui servent à satisfaire des besoins de luxe. L'on n'applique d'ailleurs pas toujours très justement ce principe de distinction : les services domestiques, par exemple, que certains tiennent pour improductifs pour la raison qui vient d'être indiquée,

(1) Cf. Gide, *Principes*, liv. I, Ire partie, chap. 2, III.

(2) Cf. encore la distinction des travaux « productifs » et des travaux « improductifs » qu'établit Smith (*Richesse des nations*, II, 3).

peuvent ne pas être uniquement un « superflu » pour ceux à qui ils sont fournis.

Voici une autre façon encore de comprendre la production (1). La production serait caractérisée par ce fait qu'elle met en rapport l'homme et la nature, elle serait constituée par l'ensemble de ces actes qui visent à la satisfaction de nos besoins et qui représentent une exploitation de la nature par l'homme, une domination de la nature par l'homme. Ainsi entendue, la production s'opposerait à certaine autre notion pour laquelle il n'existe point de nom dans la langue française, et qu'expriment tant bien que mal le mot latin *commercium* et le mot allemand *Erwerb* : la notion de cette activité que nous déployons pour réaliser des gains sur nos semblables, comme on dit, ou du moins par le moyen de certaines relations que nous nouons avec eux.

Cette manière nouvelle de définir la production, on s'en persuadera aisément, se rattache très étroitement aux précédentes. L'homme, en effet, est-il seul en présence de la nature, on n'aura qu'un intérêt à considérer. Mettons au contraire plusieurs hommes en présence, et supposons que des relations économiques s'établissent entre eux : il y aura plusieurs intérêts individuels à considérer qui pourront ne pas s'accorder, et au-dessus de ces intérêts individuels, l'intérêt de la collectivité, qui peut différer de chacun d'entre eux. On verra, ainsi, un individu s'efforcer de faire des gains qu'un autre, s'il ne les faisait pas, ferait nécessairement en sa place. Et les individus pourront même, comme nous le montrerons plus tard (2), trouver leur plus grand avantage à des opérations qui seront dommageables pour la collectivité.

On notera toutefois que la production, entendue comme on vient de voir, ne sera pas effectivement séparée de l'*Erwerb*, sauf dans le cas d'un homme travaillant tout seul, ou d'une collectivité régie par des principes communistes. L'ouvrier qui travaille dans une usine, en tant qu'il s'applique à transformer d'une certaine façon une matière première qui lui a été confiée, sera un producteur ; mais en tant qu'il exécute sa besogne pour recevoir un salaire, il se livre à une sorte de « commerce ». Envisageons toute la série des opérations qui sont nécessaires pour qu'un bien puisse être fourni à la consommation : ces opérations constituent un processus productif en tant qu'elles ont nécessité une certaine dépense de labeur, l'emploi de certains « moyens de production » qui eussent pu servir à autre chose, et qu'elles ont abouti à la création d'une certaine somme d'utilité ; elles rentrent dans la catégorie de l'*Erwerb*, au con-

(1) Consulter Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., § 38, et Effertz, *Antagonismes économiques*, Ire partie, chap. 2, II, §§ 1-2, chap. 3, I, § 4.

(2) Dans l'Appendice I.

traire, si on s'attache aux échanges qu'elles impliquent. Il n'y a là, en définitive, qu'une différence de point de vue.

Jetons un coup d'œil d'ensemble sur les diverses définitions qui viennent d'être examinées. Toutes, ainsi qu'on l'a vu, s'inspirent de la considération de quelque intérêt supra-individuel. Or, il est à remarquer que l'idée des intérêts supra-individuels — de l'intérêt national, par exemple, ou de l'intérêt social — n'a rien à faire dans la partie *théorique* de l'économique. Pour comprendre les phénomènes économiques, ce qu'il est nécessaire de considérer, ce sont ces utilités — ces valeurs d'usage, plutôt — que les hommes créent, qu'ils se fournissent les uns aux autres. Ce n'est que dans la partie *pratique* de l'économique — qui logiquement est postérieure à celle-là —, ce n'est que lorsqu'il s'agira de juger les résultats de l'activité économique des hommes que l'idée de l'intérêt national ou celle de l'intérêt social pourront s'introduire, que l'on pourra se préoccuper de savoir si telle sorte d'activité économique est utile ou non pour la nation ou pour la société, si elle est plus ou moins utile que telle autre, si elle s'exerce dans le sens de la plus grande utilité nationale ou sociale, etc. Si donc on veut que le concept de la production figure parmi les concepts de l'économique théorique, parmi les concepts fondamentaux de l'économique, il faut qu'elle n'implique l'idée d'aucun intérêt supra-individuel : il faut la définir, comme nous avons fait, au moyen de l'idée de biens, ou de valeur d'usage,

II. — Le travail comme facteur de la production

1. *Les différentes sortes de travaux.*

68. Le rôle du travail dans la production. — Parmi les facteurs qui jouent un rôle dans la production, le travail est celui qui doit être mis en tête. La production, avons-nous dit, c'est l'ensemble des actes par lesquels les hommes « créent » des biens, soit pour les consommer eux-mêmes, soit pour les céder à d'autres. La production, ainsi définie, implique toujours un travail, puisque le travail n'est pas autre chose que l'activité de l'individu se déployant pour atteindre un but intéressé : le « phénomène » lui-même qui gagne sa vie à s'exhiber dans les foires — et qui est un « producteur », puisqu'il fournit des « services » à ceux qui vont le voir — « travaille » à sa manière. Aucun autre facteur, cependant, n'intervient d'une manière universelle dans la production. Et quand même il en irait autrement, c'est au travail qu'il faudrait donner la première place parmi les facteurs de la production, pour cette raison qu'il représente dans la production la part de l'homme, et que

c'est de l'homme qu'il faut partir toujours dans l'économique, comme il faut aussi toujours y revenir.

69. Classification des travaux. — Les travaux peuvent être classés en mille manières. Il ne saurait être question de les indiquer toutes ici. Certaines d'entre elles, d'ailleurs, nous obligeraient à revenir sur des choses déjà vues : ainsi l'on peut distinguer des travaux qui produisent des biens directs et d'autres qni produisent des biens indirects, etc.

Une distinction importante est celle du travail *qualifié* et du travail *non qualifié* (1). Comme la plupart des distinctions que l'on peut établir dans l'économique, elle ne correspond pas à une démarcation nettement tranchée. Le travail qualifié est celui qui exige, de la part de l'individu qui doit l'exécuter, des connaissances spéciales, une habileté particulière. Mais tous les travaux, comme nous le montrerons bientôt, exigent des connaissances et de l'habileté. Il s'ensuit qu'un travail qui dans un pays donné sera regardé comme un travail qualifié sera regardé comme un travail non qualifié dans un autre pays, où il y aura chez les travailleurs, d'une façon générale, plus d'instruction, plus d'intelligence et plus d'adresse.

Toutefois, même réduite à cette valeur relative, la considération de la qualification ou de la non-qualification du travail jouera un assez grand rôle dans la théorie des salaires, quand il s'agira d'expliquer les inégales rémunérations qu'obtiennent les différents travaux.

On parle, maintenant, de travaux *matériels* et de travaux *immatériels*, de travaux *manuels* — ou mieux *corporels* — et de travaux *intellectuels*. Ces deux distinctions, on le remarquera, ne coïncident pas (2). Pour établir la première, on se fonde sur la considération du *résultat* du travail, lequel sera soit un bien matériel, soit un bien immatériel. Ainsi on appellera matériel le travail du peintre qui fait un tableau, immatériel celui du musicien qui joue un air, et sans doute aussi celui de l'écrivain qui compose un ouvrage, puisque ce qui constitue l'ouvrage, ce sont essentiellement les pensées et les mots, et point les livres où ces mots sont imprimés. Pour établir la deuxième distinction, au contraire, ce sont les *facultés* mises en œuvre par le travailleur auxquelles on s'attache. Et sans doute tous les travaux, à la rigueur, sont à la fois corporels et intellectuels : les méditations du philosophe exigent une dépense d'énergie cérébrale, comme la besogne du terrassier requiert une certaine attention, une adaptation intelligente des mouvements à une fin donnée. Mais l'importance relative des diverses facultés qu'il nous faut mettre en jeu varie beaucoup d'un travail à un autre, et justifie les appellations courantes. Et alors on pourra

(1) Cf. Marshall, *Principles*, liv. IV, chap. 6, §§ 1-2 (trad. fr., t. I).

(2) Cf. Kleinwächter, *Die volkswirtschaftliche Produktion im Allgemeinen*, § 6 (*Handbuch* de Schönberg, premier vol.).

constater qu'il y a des travaux intellectuels qui sont matériels — le peintre, ainsi qu'il a été dit ci-dessus, fait un travail matériel, où cependant le rôle de la main se réduit à presque rien —, comme aussi il y a des travaux manuels qui sont immatériels — par exemple les soins donnés par un garde-malade —.

Quand le travail est dépensé, comme l'on dit, sur des objets matériels, les opérations qu'on fait subir à ces objets peuvent être de sortes diverses (1). Parfois il ne s'agit que de *déplacements :* ainsi le laboureur retourne la terre, le mineur extrait la houille du sol, etc. D'autres fois il s'agit de *changer la forme* des objets : le tourneur façonne les morceaux de bois qui lui sont livrés, le sculpteur tire une statue d'un bloc de marbre, etc. D'autres fois encore des matériaux divers sont *combinés,* agencés en tel ou tel mode : c'est le cas par exemple lorsque l'imprimeur imprime une feuille de papier, ou que le maçon construit une maison avec des pierres, de la chaux, etc.

On distingue encore, dans certaines entreprises qui exigent le concours d'une multiplicité de travailleurs, le travail de *conception,* le travail de *direction* et le travail d'*exécution* (2). S'agit-il par exemple de bâtir une maison ? Un architecte en tracera le plan. Un « entrepreneur » se chargera de diriger la construction, achetant les matériaux, recrutant les ouvriers nécessaires, indiquant à chacun d'eux sa besogne, etc. Enfin à côté de ces deux hommes, qui ont chacun leur tâche, mais qui tous deux fournissent un travail intellectuel, il y aura des ouvriers pour faire le travail déterminé par eux, travail qui dans ce cas est un travail manuel.

Nous mentionnerons, pour terminer, que l'homme à qui l'on donne un travail à exécuter peut avoir, pour l'accomplissement de sa tâche, une latitude plus ou moins grande. La besogne qu'on lui confie ne sera jamais définie en telle sorte que son rôle devienne tout à fait machinal ; mais la part d'initiative qui lui sera laissée pourra être très variable. Selon les cas, on parlera ici de travailleurs *responsables* et de travailleurs *automatiques.* Et cette distinction vaudra aussi bien pour les travailleurs intellectuels que pour les travailleurs manuels (3).

2. *Les conditions subjectives de l'efficacité du travail : le savoir.*

70. Importance du savoir. — De quelles conditions l'efficacité du travail dépend-elle ?

La première des conditions qui déterminent cette efficacité, c'est l'étendue

(1) Cf. Böhm-Bawerk, *Positive Theorie des Capitales,* liv. I, I, pp. 12-14, note.
(2) Cf. Philippovich, *Grundriss,* 1er vol., § 42.
(3) Cf. Marshall, *Principles,* liv. IV, chap. 6, § 8, note (trad. fr., t. I).

du *savoir* que le travailleur possède (1). Tantôt, déjà, nous avons eu occasion de dire que tout travail impliquait de la part de celui qui veut s'y livrer une certaine somme de connaissances. Il faut revenir sur ce point, et montrer combien grande est l'importance de cet élément du travail.

Qu'est-ce que le travail ? C'est, comme nous le savons, une activité qui se déploie en vue d'un résultat. Le travail, par conséquent, ne pourra être efficace que si nous savons que de certains actes exécutés par nous nous feront arriver au résultat désiré. Si simple soit-il, il exige des connaissances générales qui rendent possibles de notre part des prévisions. Et plus nous aurons de connaissances, mieux nous serons informés des effets de chaque cause et des causes de chaque fait, plus aussi il nous sera facile — cela va de soi — d'atteindre par notre travail les fins où nous aspirons.

Nous nous trouvons ainsi pour la seconde fois en présence de cette idée que le développement économique est subordonné au progrès de notre savoir. Mais la première fois nous avons montré en celui-ci la condition de la formation des besoins ; et sous ce rapport le progrès du savoir nous était apparu comme n'entraînant pas nécessairement un accroissement du bonheur des hommes. Ici, le savoir nous donne les moyens de satisfaire les besoins que nous avons : et tout ce qui le fera progresser nous apparaît en conséquence comme bon.

C'est Tarde qui a montré avec le plus d'ingéniosité et de la manière la plus frappante le rôle si considérable joué dans la production par les connaissances des hommes. Ces connaissances d'après lui constituent pour l'humanité un « capital », et ç'a été un tort de la part de beaucoup d'économistes de ne connaître, en fait de capital, que celui qui consiste en des produits. L'un et l'autre capital ont leur rôle à jouer dans la production, tout comme il faut à l'ordinaire, pour qu'une graine pousse, qu'il y ait en elle un germe et des cotylédons. Mais de même que dans la graine c'est le germe qui est l'élément essentiel, de même dans la production le capital-connaissances est beaucoup plus important que le capital-produits. Quand Samuel Slater en 1789, sans emporter avec lui un seul dessin, partit d'Angleterre pour aller apprendre aux Américains la manière de construire les machines à filer le coton, il portait dans son cerveau, dit Tarde, tout le capital d'où la grande industrie américaine est sortie. Qu'un pays voie un cataclysme naturel, une guerre détruire même une très grande partie de ses capitaux-produits, conservant les autres capitaux, ce pays reconstituera sans peine ses richesses, et retrouvera bien vite son degré antérieur de prospérité.

Acceptons sans la discuter la terminologie de Tarde ; laissons de côté

(1) Voir Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., §§ 35-36, et Tarde, *Psychologie économique*, liv. I, chap. 7, I-IV (t. I).

également ce qu'il dit de la facilité avec laquelle une collectivité peut créer à nouveau les biens qu'elle a perdus : l'idée essentielle que Tarde a voulu exprimer s'imposera à nous comme très vraie et très profonde. Mais il faut essayer de voir d'une manière plus précise quel est ce savoir qui rend notre travail efficace.

Ce savoir, c'est le savoir *technique*. On appelle technique un système de connaissances d'ordre général se rapportant à des méthodes, à des procédés qui nous permettent d'obtenir de certains résultats, de créer de certains biens. On pourra parler, par exemple, d'une technique médicale ; on parlera couramment de la technique agricole ou de la technique industrielle.

71. Les progrès de la technique. — Nous ne saurions songer à retracer toute la suite des développements que la technique a reçus dans le cours de l'histoire de l'humanité (1). Les premiers progrès vraiment notables furent réalisés quand on apprit à cuire la terre, à fabriquer les métaux, quand on domestiqua les animaux et qu'on se mit à cultiver le sol, quand on construisit des bateaux et des chars. Bien d'autres progrès ont été faits depuis lors. Mais l'énumération en serait trop longue. Et d'ailleurs il nous faudra revenir bientôt sur ce point, quand nous parlerons du rôle du capital dans la production : car les découvertes techniques, à l'ordinaire, ont eu pour effet d'accroître le caractère capitalistique de la production ; et toujours elles ont introduit de nouveaux modes d'emploi du capital.

Comment les inventions techniques apparaissent-elles ? Elles se fondent souvent sur des observations familières, sur des expériences conduites sans méthode. C'est ainsi qu'ont été faites les premières inventions, et dans notre époque encore beaucoup d'inventions sont nées d'un savoir purement empirique. De plus en plus cependant, à mesure qu'on avance dans l'histoire de l'humanité, on voit les progrès de la technique résulter, en dernière analyse tout au moins, de progrès effectués par la science. Le savant se livre à la recherche désintéressée et méthodique des lois qui régissent l'enchaînement des phénomènes ; puis un jour vient où l'on trouve la possibilité de tirer de ses découvertes des applications pratiques. Le développement prodigieux de la production qui a eu lieu dans ces 150 dernières années a été le résultat du développement non moins surprenant de la science dans cette même période.

Toutes les sciences, au reste, n'ont pas contribué également à accroître la productivité du travail. Ce sont surtout la mécanique, la physique et la chimie qui ont fait la puissance économique de l'homme. La biologie commence seulement à fournir des indications importantes pour l'économie, notamment en ce qui concerne le traitement de nos maladies, l'alimenta-

(1) Voir là-dessus Schmoller, *Grundriss*, §§ 76-86 (trad. fr., t. I).

tion des animaux et les conditions de la vie des plantes. La mathématique — en dehors des facilités qu'elle a données pour les comptes — a été utile d'une manière indirecte, comme science auxiliaire des sciences précédentes. Quant à la psychologie et à la sociologie, il n'apparaît pas qu'elles aient contribué beaucoup aux progrès de l'économie. Et cela n'est pas dû seulement au peu de développement que ces sciences ont pris jusqu'à ce jour : il semble bien plutôt qu'il y ait ici un fait nécessaire, résultant de la nature même des réalités que la psychologie et la sociologie étudient, et des lois qu'elles établissent.

72. L'instruction. — On comprendra sans peine, maintenant, que pour que le savoir augmente l'efficacité du travail, il ne suffit pas que ce savoir existe quelque part, consigné dans des livres ou enfermé dans l'esprit de certains hommes. Il faut que l'on trouve ce savoir chez le travailleur lui-même. Le progrès de la science et des connaissances techniques est assurément la première chose. Mais il est tout aussi nécessaire que ces connaissances soient données à ceux qui pourront les utiliser. Ce sont les progrès réalisés par la technique qui expliquent sans doute en première ligne pourquoi la production par travailleur est plus abondante aujourd'hui, dans tel pays, qu'elle n'était il y a un siècle. Mais pourquoi, dans une même époque, l'efficacité du travail est-elle plus grande ici que là ? c'est — entre autres choses — que les hommes ne sont pas dans tous les pays également instruits des découvertes qui ont été faites.

L'instruction a donc, pour accroître l'efficacité du travail, une importance capitale. Et cela est vrai surtout, au point de vue qui nous occupe ici, de l'instruction technique ou professionnelle (1). L'instruction purement scientifique a des avantages multiples, et qu'il faudrait se garder de dédaigner. Étendant notre savoir, elle satisfait une curiosité très haute, et elle élargit, comme on dit, nos idées. En tant qu'elle est donnée à des sujets exceptionnellement doués, elle prépare des découvertes nouvelles, ou scientifiques, ou techniques. L'acquisition de cette instruction ne va pas, d'autre part, sans une mise en œuvre de nos facultés intellectuelles qui fortifie celle-ci et par là, ainsi qu'on le verra, nous prépare à travailler plus utilement. Enfin, plus notre instruction scientifique sera complète, plus nous aurons de facilité pour apprendre les différents métiers, mieux nous pourrons, par suite, choisir parmi ces métiers celui pour lequel nous avons le plus d'aptitude, ou nous donner un métier nouveau lorsque nous serons contraints, pour une raison ou pour une autre, de quitter celui que nous exerçons. Mais ces avantages ne se rapportent pas tous à l'efficacité du travail ; et pour autant que l'instruction scientique accroît cette efficacité, elle ne le fait qu'indirectement.

(1) Consulter sur cette question Marshall, *Principles*, liv. IV, chap. 6 (trad. fr., t. I).

L'étendue des connaissances du travailleur — particulièrement des connaissances techniques — ayant sur l'efficacité du travail l'influence si considérable qu'on vient de voir, on s'étonnera peut-être que cette influence n'ait pas été, bien souvent, assez nettement aperçue. Il y a de cela des raisons multiples. Les connaissances que le travailleur possède ne sont pas quelque chose d'extérieur et de concret, quelque chose qui se mesure. Ces connaissances, d'autre part, le travailleur les utilise dans son travail ; mais pour les utiliser, il ne les perd pas : il n'y a pas là de sa part une dépense au sens propre du mot, comme il y a une dépense d'énergie musculaire. Enfin, à une époque donnée et dans un pays donné, il y a une certaine somme de connaissances que possèdent tous les hommes, ou presque tous, et il y a une certaine somme de connaissances que possèdent tous ceux qui exercent un certain métier. Ces connaissances communes ne se feront pas remarquer. Il va de soi que le maçon sait de certaines choses, et le laboureur, et le forgeron. Les connaissances qu'on leur suppose, d'ailleurs, ne sont pas incorporées—si l'on peut ainsi dire—au seul travail ; on les incorpore aussi à la terre, au capital : parlant de la fertilité d'une terre, estimant sa valeur, on attache à cette terre, en quelque sorte, les connaissances que possèdent les cultivateurs, connaissances qui permettent à ceux-ci d'y faire venir tels ou tels produits ; estimant la valeur d'un capital, de même, on y attache ces connaissances qui existent parmi les hommes et qui permettront d'utiliser le capital en question de telle et telle manières.

73. Les connaissances particulières des travailleurs. — Dans ce qui précède, nous n'avons parlé que des connaissances d'ordre général qui sont nécessaires au travailleur. Il y a aussi des connaissances particulières que celui-ci doit posséder. Celui qui veut exploiter une terre, par exemple, doit savoir la superficie de cette terre, il doit en avoir étudié les conditions climatériques, géologiques, etc. ; il devra aussi connaître les hommes qu'il emploiera. Ceux-ci à leur tour, quelque simple que puisse être la besogne qui leur sera confiée, devront connaître les outils qu'ils auront à manier, les bêtes qu'ils auront à conduire. Et il y a des connaissances plus particulières encore, en un sens, que le travailleur devra acquérir sans cesse : les connaissances relatives aux conditions extérieures toujours changeantes au milieu desquelles le travail, si machinal qu'il puisse être, est exécuté. Mais ce sont là des vérités trop évidentes pour qu'il y faille insister.

3. *Les autres conditions subjectives.*

74. L'intelligence. — Le savoir est la première, logiquement, des conditions de l'efficacité du travail. La deuxième de ces conditions est l'*intelligence*. Le mot « intelligence » d'ailleurs, comme on va le voir, ne dé-

signe pas une qualité unique, mais un ensemble extrêmement complexe de qualités.

L'intelligence, peut-on dire, complète le savoir. Elle est nécessaire, remarquons-le tout d'abord, pour l'*acquisition* de celui-ci. S'agit-il de vérités générales, scientifiques ou techniques? Il faut de l'attention pour les assimiler ; il y faut un don de compréhension : on n'apprend véritablement que ce que l'on a compris ; et la mémoire est indispensable pour conserver ces connaissances. S'agit-il des connaissances particulières dont nous venons de parler? Pour elles encore il faudra posséder la faculté d'attention, le don d'observation et de compréhension et la mémoire.

Mais l'intelligence est nécessaire aussi, le savoir une fois acquis, pour l'*utilisation* de ce savoir. Il faut ici de l'à-propos : il faut que le travailleur se rappelle, quand des difficultés se présentent, les connaissances générales et particulières qui sont requises pour la solution de ces difficultés. Il faut qu'il ait un esprit inventif et ingénieux. Et il faut aussi qu'il soit capable de raisonner juste.

L'intelligence — c'est-à-dire l'ensemble de ces qualités qu'on est convenu de désigner par ce nom — a un rôle à jouer dans tous les travaux. Mais ce rôle, comme il a été indiqué déjà, sera tantôt plus important, tantôt moins, soit d'une manière absolue, soit par rapport au rôle qu'auront à jouer d'autres facultés. Il sera particulièrement important, entre autres cas, dans le cas du travail de direction. Celui qui dirige une entreprise, surtout si les moyens productifs qu'il doit agencer sont nombreux et divers, est obligé perpétuellement de mettre en œuvre toutes les ressources de son esprit. Le succès ou l'insuccès, ici, dépendent de variations dans telle ou telle qualité intellectuelle du directeur qui peuvent être minimes. C'est l'intelligence qui organise. Et l'organisation, tout au moins dans les entreprises un peu complexes, est peut-être ce qui a la plus grande influence sur les résultats qu'on pourra obtenir (1).

Les dons de l'intelligence sont des qualités natives. Toutefois, il n'est pas impossible de les développer. Les conditions de l'existence d'une ma-

(1) Marshall (*Principles*, liv. IV, chap. 1, § 1 ; voir encore les chap. 8-12 ; trad. fr., t. I) fait de l'organisation une sorte de facteur de la production, lequel s'ajouterait, comme tel, au travail, à la nature et au capital. Sous la rubrique de l'organisation, il fait rentrer l'organisation de l'entreprise considérée isolément, l'organisation des diverses entreprises dans la même industrie, l'organisation des diverses industries considérées ensemble, l'organisation de l'État. Mais ce sont là des choses très différentes, et qu'il ne convient guère de réunir ensemble. L'organisation de l'État est quelque chose qui conditionne la production ; l'organisation des entreprises d'une même industrie ou des diverses industries envisagées dans leurs rapports est quelque chose — sauf dans le cas d'une entente entre les entrepreneurs — qui résulte des activités indépendantes des entrepreneurs. Pour ce qui est de l'organisation de l'entreprise isolée, elle est l'œuvre de l'intelligence, et fait partie du travail de direction.

nière générale influeront diversement sur ce développement ; mais celui-ci dépendra, avant tout, de l'instruction que les individus auront reçue.

75. L'habileté, la force, etc. — On ne manque jamais de distinguer des qualités de l'intelligence l'*habileté manuelle*, qui est très utile à tous ceux qui ont à travailler de leurs mains. Ce qui permet, par exemple, à un pianiste de devenir un virtuose, c'est moins la finesse de son sens musical que son mécanisme, comme on l'appelle. Et dans bien d'autres métiers encore il y a un mécanisme d'exécution pour lequel les différents individus manifestent des aptitudes très inégales.

On notera qu'ici encore nous sommes en présence, non pas d'une qualité unique, mais d'un ensemble assez complexe de qualités. Mais ce qu'il faut surtout, c'est d'une part que les muscles obéissent d'une manière rapide et précise aux ordres de la volonté, aux sollicitations de l'imagination, et d'autre part, que l'on ait de la facilité à répéter automatiquement les séries de mouvements qu'on a appris une première fois à accomplir. Ces deux qualités, d'ailleurs, sont étroitement liées. La promptitude et l'exactitude dans l'exécution de ce que la pensée a conçu s'acquièrent, dans une grande mesure, par l'exercice : et on ne les acquiert qu'autant que le degré de perfection de notre mémoire corporelle s'y prête.

Dans les travaux manuels il faudra encore, souvent du moins, de la *force* musculaire. Et dans tous les travaux on a besoin de jouir d'une bonne *santé*, pour ne pas être interrompu dans ses occupations, pour pouvoir appliquer à la besogne qu'on doit faire des facultés intactes, qu'il s'agisse, d'ailleurs, des facultés intellectuelles, corporelles, ou encore — s'il est permis d'employer une telle expression — des facultés morales. Aussi, quand on étudie les conditions de l'efficacité du travail, convient-il de donner beaucoup d'attention à tout ce qui influe sur la santé des travailleurs. La question de la vie urbaine ou rurale, la question de l'alimentation et du logement, la question de la durée plus ou moins longue de la journée de travail, la question des repos qui coupent cette journée de travail, celle du repos hebdomadaire et des congés plus longs que le travailleur peut prendre de loin en loin, la question du travail de nuit, la question du travail des enfants, le développement plus ou moins grand chez le travailleur d'habitudes vicieuses comme l'alcoolisme, toutes ces questions prennent ici une importance extrême, qu'il suffira de mentionner (1).

76. Les qualités morales. — Disons quelques mots pour terminer de ces *qualités morales* du travailleur auxquelles nous venons de faire une allusion. Elles aussi elles sont multiples et diverses. Telles d'entre elles, au reste, sont nécessaires à tous les travailleurs : par exemple, cette qualité qu'on appelle souvent le *courage au travail*, et qui fait qu'on ne se laisse

(1) Sur ce point, et sur celui que nous allons aborder, voir Marshall, *Principles*, liv. IV, chap. 5 (trad. fr., t. I).

pas rebuter par la besogne à accomplir. D'autres, au contraire, sont nécessaires spécialement aux travailleurs qui ont à exécuter de certains travaux, ou qui travaillent dans de certaines conditions. Ainsi, il faudra de l'*initiative* et de la *hardiesse* à celui qui dirige une entreprise, et devant qui se présentent des occasions de s'engager dans des voies nouvelles ; il faudra du *courage* — au sens ordinaire du mot — à ceux qui sont chargés de telles besognes dangereuses. Et l'*honnêteté* sera utile chez tous ceux qui auront à accomplir des travaux sans être intéressés d'une manière sérieuse à la réussite ou à la bonne exécution de ces travaux.

De quoi donc dépendent ces qualités morales des travailleurs ? Même si nous ne recherchons que les causes générales, et si nous négligeons celles qui résident dans les caractères individuels, nous nous trouverons en présence d'un grand nombre de causes, qui agissent sur le développement, les unes de telle qualité, les autres de telle autre.

On a noté bien souvent l'influence du *climat*, sans d'ailleurs pouvoir déterminer au juste quelle importance il convient de lui attribuer. Il paraît bien certain que les climats chauds inclinent les hommes à la paresse. Mais on a pu faire observer que souvent dans un même pays on avait vu, d'une époque à l'autre, la population devenir travailleuse de paresseuse qu'elle était, ou inversement. L'influence de la *race* donne lieu aussi à bien des discussions. Il semble qu'au-dessus de ces deux influences il convienne de mettre celle du *moment historique*, comme Taine l'appelait : entendons par cette expression l'ensemble des croyances et des mœurs qu'on trouve dans un pays à une époque donnée, la direction générale de l'esprit public et de la civilisation, telle qu'elle résulte d'une foule de contingences historiques.

Il est important de noter, maintenant, que le travailleur apportera à son travail d'autant plus de courage et de soin qu'il sera *intéressé* davantage à bien faire. C'est ici d'ailleurs un point qui a été mis en lumière par beaucoup d'économistes. Et on a indiqué bien souvent les diverses causes qui font que le travailleur est plus ou moins intéressé à faire de bonne besogne. Il y a le régime politique et administratif, dont le bon fonctionnement est nécessaire pour permettre aux particuliers de s'engager dans des entreprises à long terme — ceci d'ailleurs nous ramène à ce « moment historique » dont nous parlions tantôt —. Il y a la situation juridique du travailleur dans l'entreprise, et le mode de rémunération de son travail : un travailleur libre, qui reçoit un salaire dont il peut disposer à son gré, qui peut sur son salaire faire des épargnes pour améliorer sa condition dans l'avenir, qui craint enfin, s'il ne donne pas satisfaction à son employeur, de perdre son gagne-pain, travaillera beaucoup plus et beaucoup mieux qu'un esclave ; un salarié qui participe aux bénéfices de son employeur travaillera mieux que celui qui reçoit un salaire fixe, tout au moins si la participation est assez sérieuse pour que le zèle de notre sa-

larié ait manifestement pour effet d'accroître son gain ; le salarié qui est aux pièces travaille plus que celui qui est payé à la journée. Enfin il faut tenir compte aussi des conditions proprement économiques, soit de l'entreprise particulière où le travailleur est engagé, soit d'une manière générale du pays où il vit. Un entrepreneur se livrera avec d'autant plus d'ardeur à son travail qu'il aura plus de confiance dans l'heureux résultat de ses efforts, et qu'il lui sera possible d'espérer des bénéfices plus considérables. On a remarqué que dans les colonies, le travail était toujours plus énergique que dans les métropoles : c'est qu'il y a dans les colonies plus de places à prendre, plus de choses à créer, c'est que les récompenses sont plus hautes qui y attendent les hommes actifs et audacieux.

4. *Le travail associé. La division du travail.*

77. Lien avec ce qui précède. — Dans les pages précédentes il a été parlé de ces conditions de l'efficacité du travail qui se trouvent chez le travailleur. Nous allons parler maintenant d'une condition qui augmente elle aussi cette efficacité, mais qui est extérieure au travailleur : à savoir le fait que ce travailleur se trouve associé, pour la production, avec d'autres travailleurs.

A dire vrai, l'opposition que nous établissons ici a quelque chose d'un peu artificiel. Les conditions subjectives qui viennent d'être examinées sont sous la dépendance, comme nous avons eu occasion de l'indiquer plus d'une fois, de causes extérieures. Et pour ce qui est de la collaboration des travailleurs, d'une part les bons résultats qu'elle donne ne sont obtenus que grâce à l'intelligence de ceux qui l'instituent et qui l'organisent ; et d'autre part, ces résultats consistent en grande partie dans l'accroissement de certaines des qualités subjectives du travailleur. Il n'en est pas moins utile, et même nécessaire, de consacrer une étude particulière à cette collaboration des travailleurs, envisagée objectivement.

78. Le travail associé. Première forme. — La première forme de la collaboration des travailleurs est celle qui se présente quand plusieurs travailleurs unissent leurs efforts pour obtenir un certain résultat. Il n'y a pas vraiment collaboration quand dans un atelier un certain nombre d'ouvriers sont employés simultanément à des besognes identiques, chacun d'eux par exemple conduisant un métier : car alors ces ouvriers sont indépendants les uns des autres, ce ne sont que des unités juxtaposées. Mais il y a collaboration quand quatre, six ouvriers soulèvent une poutrelle ; il y a collaboration, peut-on dire encore, quand des ouvriers, pour transporter un chargement de briques d'un point à un autre, font la chaîne et se lancent ces briques de l'un à l'autre. Et l'on sait que cette collaboration de plusieurs travailleurs

permet de faire des choses qu'un seul travailleur ne pourrait pas faire, même en y mettant beaucoup plus de temps, ou encore qu'elle permet de faire de certaines choses avec une quantité totale de travail de beaucoup réduite.

79. Le travail divisé. — Cette première forme de travail associé est ce qu'on appelle parfois l'*association simple* des travailleurs. Il y a maintenant une *association complexe* : c'est celle qui comporte une *division du travail.* Mais cette expression « division du travail » a pris dans la littérature économique des significations multiples, et assez diverses. Il convient de les distinguer avec soin, pour éviter toute confusion (1).

On parle quelquefois d'une division du travail productif entre les *entreprises*, qui résulte de ce que chacune d'elles se consacre à une certaine sorte de production. On parle même d'une division géographique du travail, qui résulte de ce que les forces productives de chaque région sont utilisées sinon d'une manière exclusive, du moins principalement pour tel ou tel genre de production, de ce que des genres de production déterminés sont localisés dans telle et telle régions. Mais à vrai dire c'est improprement que l'on se sert ici de l'expression « division du travail ». On devrait parler plutôt de la *spécialisation* des entreprises et de la *localisation* des industries. Ces deux questions, au reste. de la spécialisation des entreprises et de la localisation des industries sont des questions que nous retrouverons plus tard.

C'est entre les travailleurs que l'on peut dire correctement que le travail se divise. Dans cette division du travail entre les travailleurs, certains auteurs distinguent deux degrés. Il y aurait une division du travail du premier degré, à laquelle correspondrait l'association complexe du premier degré : c'est cette division qui naît de ce que chaque travailleur, parmi les besognes infiniment diverses de la production en général, est capable d'en exécuter une, ou un certain nombre, de ce que dans le cours de sa vie il se consacre à telles et telles besognes. Mais ici à la vérité, plutôt que division du travail, il conviendra de parler de *spécialisation des travailleurs* (2).

(1) Sur la division du travail, consulter Smith, *Richesse des nations*, liv. I, chap. 1-3, J.-B. Say, *Cours complet*, 1re partie, chap. 15-17, Mill, *Principles of political economy*, I, 8, Marx, *Le capital*, liv. I, chap. 13-14. Bücher, *Die Entstehung der Volkswirtschaft*, 5e éd., Tübingen, 1906 (trad. fr., *Études d'histoire et d'économie politique*, Paris, Alcan, 1901, VII-VIII). Le travail de Bücher est particulièrement remarquable. On peut consulter encore Schmoller, *Grundriss*, §§ 113-122 (trad. fr., t. II).

(2) Sur la spécialisation des travailleurs, et sur l'augmentation, dans l'économie contemporaine, de la proportion des non-spécialisés, on peut consulter Schmoller, *Grundriss*, § 118 (trad. fr., t. II). Mais on prendra garde que Schmoller confond quelque peu la *spécialisation* du travail avec la *qualification* du travail.

La division du travail véritable est ce qu'on désigne parfois par l'expression « division du travail du deuxième degré ». Cette division du travail apparaît quand, *dans une entreprise*, il y a une multiplicité de tâches diverses à accomplir. Toutefois on ne parlera pas toujours de division du travail à propos de cette multiplicité de tâches. Soit un jardin où l'on cultive des petits pois ; quand le moment sera venu de ramer les petits pois, un travailleur s'occupera d'aller chercher du bois pour faire les rames, un autre les préparera, un troisième les fichera en terre, et il n'y aura pas cependant division du travail dans le sens où l'économique prend ordinairement cette expression. La division du travail telle que l'économique l'entend à l'ordinaire, c'est, dans l'entreprise, la distribution de tâches diverses entre les travailleurs, mais pour autant que chaque travailleur est occupé *d'une manière continue* à la même tâche.

80. Causes et conditions de la division du travail. — Quelles sont les causes qui amènent, quelles sont les conditions qui favorisent l'introduction et les progrès de la division du travail, comprise comme il vient d'être dit ? En fait de causes, il n'y a guère à indiquer, ce semble, que le désir d'accroître, par la division du travail établie ou accrue, les bénéfices de l'entreprise. Mais les conditions, en revanche, sont multiples. Elles peuvent être d'ordre technique ou d'ordre économique.

1° Il y a des conditions à mentionner qui sont d'ordre *technique*. C'est ainsi que l'agriculture se prête beaucoup moins à l'établissement de la division du travail que l'industrie. Dans l'agriculture, on ne voit guère de travaux qui puissent se répéter identiques d'un bout de l'année à l'autre ; à quelques exceptions près, les travaux des champs sont sous la dépendance la plus étroite des conditions météorologiques, de la succession des saisons, et ils forment un cycle dont la rotation ne saurait être brisée. On conçoit, encore, que pour telles raisons techniques on puisse pousser plus loin la décomposition du processus productif dans certaines industries que dans certaines autres.

2° Mais voici les conditions *économiques*. Il y a d'abord l'importance des *capitaux* qu'on peut engager dans les entreprises. L'introduction dans une entreprise de la division du travail, ou l'institution d'une division du travail plus minutieuse, peuvent être liées à l'emploi de machines coûteuses. De plus, quand on emploie plusieurs catégories de travailleurs, il faut qu'il y ait entre ces catégories une certaine proportion : et l'on ne pourra, souvent, introduire ou accroître la division du travail dans une entreprise sans augmenter l'importance de celle-ci, si l'on veut établir la proportion convenable.

Il faut tenir compte aussi, souvent, des *débouchés* dont les entreprises disposent pour leurs produits. On ne songe jamais à introduire ou à accroître la division du travail que s'il doit en résulter un accroissement de la

production pour les mêmes frais, ou une diminution des frais pour une production égale. Or, si dans certains cas il est possible d'introduire ou d'accroître la division du travail et en même temps de réduire ses frais de manière à ne pas produire plus qu'avant, dans d'autres cas les deux choses sont incompatibles — cela était impliqué dans les observations de tantôt —. Supposons donc une entreprise où l'introduction de la division du travail, par exemple, ne puisse pas aller sans un accroissement de la production. Si pour cette production accrue il n'y a pas de débouchés suffisants, l'introduction de la division du travail, alors même que l'entrepreneur serait abondamment pourvu de capitaux, sera impossible. C'est ce qui fait que la division du travail n'existe pas, ou n'existe qu'à l'état rudimentaire, dans tant d'entreprises qui, pour une raison ou pour une autre, ne sauraient produire que pour le marché local.

81. Son histoire. — Les origines de la division du travail sont lointaines. La division du travail semble en effet être aussi ancienne que la famille. De tout temps dans la famille il y a eu une répartition des tâches, déterminée par les aptitudes particulières de chacun des membres de cette famille, ou parfois aussi réglée par la volonté despotique et égoïste du chef. Dans les entreprises productives proprement dites, la division du travail a existé dès l'antiquité. Mais c'est à partir du XVIe siècle qu'elle fait des progrès réguliers, et c'est dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle, quand la grande industrie commence à prendre de l'importance, qu'elle frappe l'attention des économistes. Smith nous parle des 18 opérations nécessaires pour la fabrication des épingles. J.-B. Say, un peu plus tard, citera à son tour la fabrication des cartes à jouer, avec les 70 opérations qu'elle comporte. L'un et l'autre ils commentent longuement ces exemples, et Smith voit dans la division du travail la cause principale de l'accroissement de la production.

Depuis l'époque de Smith et de Say, la division du travail est allée, à prendre les choses en gros, augmentant (1). Mais elle n'a pas entraîné une spécialisation croissante des travailleurs — au sens que nous avons donné tantôt au mot « spécialisation » — : les opérations, en effet, dans lesquelles la production se fractionne sont de plus en plus exécutées par des machines, et l'ouvrier dont la tâche se borne à surveiller la marche d'une machine n'a

(1) Pour se renseigner sur ce point, on peut être tenté de se servir des statistiques professionnelles (consulter, au sujet de ces statistiques, l'article *Beruf und Berufsstatistik*, de Zahn, dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, t. II). Mais les renseignements que l'on aura par là seront très insuffisants, car la *profession* d'un ouvrier, et la *tâche* qu'il est chargé de faire dans l'industrie où il est occupé, sont souvent deux choses différentes — la deuxième étant plus déterminée que la première —. Le seul procédé d'investigation qui soit sûr, ici, c'est celui des *enquêtes*.

pas besoin à l'ordinaire, pour accomplir cette tâche, de connaissances spéciales. Il est arrivé d'ailleurs, dans certaines industries, que la division du travail a diminué, certaines machines ayant été inventées qui exécutent d'un seul coup plusieurs des opérations de la production.

82. Ses avantages et ses inconvénients (1). — La division du travail réduit les frais de la production. Les raisons en ont été indiquées bien des fois : il suffira de les rappeler en quelques mots.

1° La division du travail augmente l'habileté du travailleur, lequel, accomplissant toujours la même tâche, arrive à l'accomplir avec une dextérité, une sûreté aussi grandes que possible.

2° La division du travail évite des pertes de temps. Le travailleur étant occupé d'une seule tâche, il ne perd que le temps qui lui est nécessaire pour se mettre en train chaque fois qu'il retourne à son travail. S'il devait sans cesse passer d'une tâche à une autre, ces mises en train se multiplieraient, sans parler du temps pris par les déplacements auxquels il serait souvent obligé.

3° La division du travail économise de l'outillage. Le travailleur qui ne fait qu'une besogne n'a besoin que d'un outil, d'une machine, ou d'une certaine catégorie d'outils. Si le même travailleur devait faire successivement toutes les besognes de la production à laquelle il collabore, il faudrait mettre à la disposition de chaque ouvrier la collection complète des instruments de travail dont la production en question comporte l'emploi.

4° Pour ces tâches spéciales que la division du travail permet d'assigner à chaque travailleur, l'apprentissage, généralement, est relativement facile. L'entrepreneur recrutera donc plus aisément des salariés, et il pourra les payer moins cher.

5° Les tâches relativement simples que la division du travail sépare requièrent de la part des travailleurs à qui elles sont confiées des aptitudes

(1) Au sujet du tableau que nous allons donner des avantages de la division du travail, deux remarques doivent être formulées.

1° Certains des avantages de la division du travail sont des avantages, en un sens, *indirects*. Quand la division du travail, par exemple, accroît l'habileté de l'ouvrier, elle offre cet avantage de permettre une réalisation meilleure de l'une de ces conditions *subjectives* de l'efficacité du travail dont il a été parlé dans l'article précédent.

2° Parmi les avantages que nous allons reconnaître à la division du travail — entendue dans le sens étroit où nous voulons prendre cette expression —, il en est qui appartiennent également à telle ou telle autre sorte de division du travail — l'expression étant prise dans son sens le plus large —. On reconnaîtra sans peine quels sont ceux des avantages de la division du travail proprement dite qui appartiennent aussi, par exemple, à la spécialisation des entreprises, ou à la spécialisation professionnelle des travailleurs. Nous pouvons donc nous dispenser de parler ici de ces diverses choses, et de montrer comment chacune d'elles contribue à accroître l'efficacité du travail.

également simples. Ainsi avec la division du travail on pourra trouver de l'occupation pour tout le monde, pour les femmes, les enfants, les gens atteints de certaines infirmités ; et l'on utilisera mieux les aptitudes particulières de certains travailleurs qui eussent trouvé à s'employer même sans cette division du travail. Par là encore l'entrepreneur sera mis à même de réduire ses dépenses en salaires.

On a indiqué encore une conséquence *indirecte* de la division du travail. La simplicité des besognes dont les travailleurs se trouvent être chargés quand la division du travail est poussée très loin, cette simplicité suggère souvent l'idée de machines qui exécutent ces besognes à moins de frais, avec plus de rapidité et de précision.

La division du travail, en somme, n'a que des effets heureux si l'on se préoccupe de l'abaissement du coût de la production, du bon marché des produits. Mais comment affecte-t-elle les intérêts de l'ouvrier ?

A ce point de vue, la division de travail a été l'objet de critiques très vives. Parmi ces critiques, toutefois, il en est qui sont exagérées, qui impliquent des généralisations non fondées.

On a dit, par exemple, que la division excessive du travail rend le gain de l'ouvrier précaire: l'ouvrier gagne son pain à exécuter toujours une même besogne très spéciale? qu'un changement de la technique productive vienne à faire disparaître cette besogne, comme il arrive si souvent, et notre ouvrier se trouvera sans ouvrage. Dans cette observation, il y a du vrai sans doute. Mais on a vu que ces besognes spéciales auxquelles la division du travail attache les ouvriers sont à l'ordinaire des besognes simples, faciles à apprendre. Si l'une d'elles vient à disparaître, l'ouvrier qui l'exécutait deviendra très vite apte à en exécuter quelque autre, dans la même industrie, ou au besoin dans une industrie différente.

On a parlé aussi de la monotonie de ces besognes que les ouvriers ont à accomplir, quand le travail est très divisé, et des inconvénients multiples qui en résultent. Il peut à coup sûr y avoir des besognes spéciales qui, exécutées d'une manière continue, entraînent des déformations physiques ou des troubles de l'organisme. Mais il n'en est sans doute pas beaucoup. Et pour ce qui est de cet affaiblissement intellectuel et moral, de cet abrutissement que causerait à la longue l'accomplissement perpétuel d'une même besogne, il n'est à craindre que si la besogne est par trop machinale ; et même alors, on ne devra pas s'en préoccuper beaucoup si la journée de travail n'est pas trop longue, et si la vie de l'ouvrier, en dehors de l'atelier, est suffisamment riche et variée. Comme il a été observé, c'est la monotonie de la vie, plus que la monotonie du travail, qui est pesante à l'ouvrier et qui peut lui être funeste (1).

C'est surtout d'une manière indirecte que la division du travail paraît

(1) Cf. Marshall, *Principles*, liv. IV, chap. 9, § 6 (trad. fr., t. I).

avoir affecté les intérêts de l'ouvrier. C'est elle surtout, on l'a vu, qui a permis que l'on employât dans l'industrie les femmes et les enfants. Mais de savoir si la généralisation du travail des femmes et des enfants a été une chose heureuse, ou non, pour les ouvriers, c'est une question où nous ne pouvons pas entrer en ce moment.

III. — La nature comme facteur de la production (1)

83. Rôle de la nature dans la production. — La production exige toujours une dépense de travail. Elle implique le plus souvent, en même temps, le concours de la nature, c'est-à-dire l'utilisation de cette matière et de ces forces qui constituent le monde extérieur. Si l'on voulait, même, approfondir les choses, on devrait aller plus loin, et dire que l'homme a perpétuellement besoin de la nature : car sans elle il ne saurait ni vivre, ni agir d'aucune façon. Abstenons-nous d'entrer dans cette considération. Convenons de ne parler d'un concours de la nature qu'à propos des cas où ce concours apparaît dès le premier abord, et où, par-dessus le marché, il est de telle sorte qu'il est concevable que quelqu'un nous le fasse payer, qu'il puisse faire l'objet d'un échange. Alors il y aura des travaux dont on pourra dire qu'ils produisent des utilités sans le concours de la nature, des productions où l'on pourra dire que la nature n'intervient pas. Certains services, par exemple ceux du masseur, peuvent être fournis sans que l'on demande rien à la nature. Et il est des productions où le concours de la nature représente si peu de chose qu'on peut le négliger : ainsi le professeur qui va donner des leçons en ville exerce son métier sans que lui et ses élèves empruntent rien de plus à la nature que les matières avec lesquelles ont été faits les livres et les cahiers qu'ils emploient, l'encre qu'ils usent et un petit nombre d'autres objets.

Toutefois, les productions dans lesquelles la nature ne joue aucun rôle, ou ne joue qu'un rôle insignifiant, sont l'exception. Le plus souvent le rôle de la nature apparaîtra comme plus ou moins important : cela, du moins, si l'on envisage dans la production, non pas des opérations isolément qui en réalité ne peuvent pas être séparées d'autres opérations, mais des processus complets. Le tailleur en tant que tel ne demande à la nature que les matières dont sont faits ses outils, et peut-être encore la place occupée par les locaux où il travaille et où il reçoit ses clients. Mais le tailleur ne peut travailler que si on lui fournit des étoffes ; et

(1) Voir Schmoller, *Grundriss*, §§ 52-57 (trad. fr., t. I), Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., §§ 48-51.

dans la production de ces étoffes, la part de la nature est très grande.

Quand la nature intervient dans la production, tout ce que nous lui devons peut être attaché, en quelque sorte, à une certaine portion de notre planète. Nous pouvons monter dans les airs ; mais il nous est impossible de prendre possession des régions tant soit peu élevées de l'atmosphère : et d'ailleurs jusqu'à ce jour on ne voit pas quels biens on pourrait être obligé d'aller chercher là-haut. Mais on a créé des exploitations, qui sont importantes, dans les entrailles de la terre. Et on utilise surtout la surface et les couches superficielles de celle-ci. C'est de là que nous tirons la plupart des matériaux et des substances qui nous sont utiles. Et c'est là que nous percevons toutes les utilités que nous pouvons obtenir, puisque c'est là que nous vivons : ces dons de la nature, par exemple, qui nous viennent de l'atmosphère, ou à travers elle, c'est sur la surface de la terre que nous les recueillons ; et nous en prenons possession quand nous prenons possession de cette surface.

Il suit de ce qu'on vient de lire qu'il est légitime, dans une très grande mesure, d'employer dans l'économique, à la place du mot « nature », les mots « terre » ou « sol » — étant entendu qu'en employant ces mots on pense, en même temps qu'à la terre proprement dite, aux eaux qui la recouvrent en tant d'endroits —.

Adoptons le mot « terre » pour désigner ce que nous avons appelé jusqu'à présent du nom de nature. Nous rappelant ce qu'on a vu tantôt, à savoir que rarement le travail était productif à lui tout seul, nous pourrons reprendre la formule fameuse de Petty, que le travail est le père, et la terre la mère de toute richesse. Cette formule ne signifie pas que la terre, dans la production, demeure inerte. La terre, nous l'avons dit, est un ensemble de forces en même temps qu'une masse de matière — si tant est même que la matière se puisse concevoir en dehors de la force, qu'elle soit autre chose qu'un complexus de forces — : ce sont des forces naturelles, par exemple, qui font germer la semence enfouie. Mais la terre est passive en un sens, comme on se représentait jadis que la mère l'était dans la procréation de l'enfant. Elle est passive par rapport à l'homme parce qu'elle lui est extérieure, et que c'est du point de vue de l'homme, sujet de l'économie, que l'économique la considère.

84. De quelles façons la terre nous est utile. — C'est de deux façons différentes que la terre peut nous être utile. Tantôt elle nous est utile simplement par la place qu'elle nous donne — par elle-même par conséquent — ; et tantôt elle nous est utile par les biens que proprement nous tirons d'elle, d'une manière ou de l'autre.

La terre nous est utile *par elle-même* quand il s'agit d'un site qui nous est nécessaire pour construire une maison, une usine, des magasins, ou encore pour établir un jardin d'agrément ou un parc. Dans ce cas, il est

clair que ce qui importe tout d'abord, c'est la *surface* dont nous disposerons. Si nous voulons bâtir, il est vrai, nous aurons la ressource, au lieu de nous étendre en surface, d'accroître la hauteur de nos bâtiments. Mais cette élévation des bâtiments a des limites qu'on ne peut guère franchir. De plus, le besoin que nous satisfaisons en construisant ne sera pas satisfait exactement de la même façon si nous élevons nos constructions au lieu de les élargir. Enfin et surtout, le choix de l'un ou de l'autre parti ne sera pas indifférent économiquement, parce que les deux modes de construction ne sont pas également coûteux, et qu'il faut tenir compte en outre du prix de la terre.

Bien entendu, quand nous désirons acquérir de la terre pour la place que cela nous donnera, la surface n'est pas la seule chose que nous considérons. La *situation* de la terre a ici une importance capitale. On cherche à se loger près des endroits où l'on a ses affaires, ses relations ; on n'établira de même des magasins que dans les lieux où l'on peut trouver une clientèle suffisante : c'est ce qui fait que les terrains valent beaucoup plus dans les villes qu'à la campagne. Les usines elles-mêmes seront situées à proximité des voies de communication par lesquelles elles peuvent recevoir à peu de frais les matières premières qu'elles devront consommer, et expédier à peu de frais leurs produits à leur clientèle. Les jardins et les parcs seront à l'ordinaire attenants aux maisons d'habitation.

Il faut tenir compte encore, dans certains cas, de la *vue*, laquelle résulte de la formation orographique de la région, etc. Et il faut tenir compte aussi, dans les mêmes cas, du *climat* — celui-ci d'ailleurs contribue à faire la beauté du paysage —. Qu'il suffise de rappeler la valeur que prennent les terrains dans certains endroits particulièrement favorisés au point de vue des beautés naturelles et de la clémence des saisons.

Passons aux cas où la terre nous est utile, non plus par elle-même, mais *par les biens qu'on en peut tirer*. Ici la première chose à envisager, c'est la *constitution géologique* du sol. C'est cette constitution géologique qui fait que dans le sol nous trouverons de la houille, des minerais, du marbre, des phosphates, des pierres précieuses, etc. Et si nous voulons, non pas aller chercher dans la terre des matières, mais lui faire produire, comme on dit, des plantes, c'est sa constitution géologique en premier lieu qui rendra cette terre apte ou inapte à produire telle ou telle sorte de plantes. Selon sa constitution géologique, le sol fournira plus ou moins abondamment aux diverses plantes les aliments dont elles ont besoin pour se développer, il favorisera plus ou moins leur croissance par sa perméabilité ou son imperméabilité, etc.

Il n'y a pas lieu d'insister, maintenant, sur l'influence du *climat*. Sur l'*hydrographie* et l'*orographie* des terres, de même, on peut passer rapidement : on aperçoit sans peine qu'elles modifient le climat, qu'elles créent des

conditions particulières pour telles opérations nécessaires ou utiles comme l'irrigation du sol, qu'elles donnent des facilités ou créent au contraire des obstacles pour la circulation, etc. Mais il convient d'attirer l'attention, ici encore, sur la question de la *situation* des terres, c'est-à-dire de leur proximité ou de leur éloignement par rapport aux lieux avec lesquels ceux qui les exploitent entretiennent des relations économiques. On ne manquera pas de voir, au reste, que la proximité ou l'éloignement ne sont pas mesurés par la seule distance, mais aussi par la facilité plus ou moins grande des communications. Un lieu donné sera plus rapproché, économiquement parlant, d'un autre lieu distant de 1.000 kilomètres, mais où conduit un chemin de fer, par exemple, ou une rivière navigable, que de tel lieu distant seulement de 100 kilomètres, mais où l'on ne peut aller que par des routes.

La situation des terres, comme leur fertilité, donne naissance à une rente dont Thünen a fait la théorie, et sur laquelle nous reviendrons plus tard (1). Si l'on considère, non pas telles terres isolément, mais un pays, on constatera que la facilité avec laquelle il est possible à ce pays de multiplier les relations entre ses différentes parties, et de multiplier aussi les relations de ces parties avec l'extérieur, influera beaucoup sur sa prospérité. Un sol peu accidenté, des rivières nombreuses, la possibilité de construire à peu de frais des chemins de fer et des canaux, c'est pour un pays une excellente condition de développement économique : les États-Unis, par exemple, doivent en partie leur grande prospérité à leur réseau de fleuves et à leurs grands lacs. Et de tout temps on a bien vu qu'un pays ne pouvait que retirer du profit d'une étendue de côtes considérable.

Dans ce qui précède, nous avons parlé des terres proprement dites. Les eaux, elles, nous sont utiles par la faune et la flore qu'on y trouve — que l'on pense principalement à la pêche —, par la force motrice qu'elles nous fournissent parfois — ainsi quand on utilise la pente des torrents pour faire marcher des moulins ou pour créer de l'énergie électrique —, par les commodités qu'elles nous donnent pour le transport des choses et des gens, enfin par elles-mêmes — quand nous nous en servons pour arroser les cultures, pour alimenter les chaudières des machines à vapeur, pour laver ou pour nous désaltérer —.

(1) Au livre IV, § 346.

IV. — Le capital comme facteur de la production

1. *Définition du capital* (1).

85. Comment le capital a été défini. — La définition du capital est difficile à établir. Le mot « capital », comme tant d'autres mots que l'économique a empruntés à la langue usuelle, a déjà dans l'usage courant des sens multiples, et qui chevauchent les uns sur les autres. Les économistes sont arrivés par là-dessus qui ont voulu procéder à l'élaboration du concept de capital. Mais dans ce travail ils ont apporté des préoccupations diverses : les uns par exemple ont étudié le capital au point de vue des intérêts collectifs, les autres en considérant plutôt l'économie privée. Ils y sont entrés, d'autre part, ayant déjà pris parti sur des questions connexes, comme la question de la matérialité des biens. Le résultat est que dans la littérature économique on trouve une quantité formidable de définitions différentes du capital. Chaque auteur, presque, a la sienne : bien heureux lorsque les économistes prennent la peine de se constituer une terminologie précise, et qu'il ne leur arrive pas de donner successivement au même mot plusieurs significations. Nous allons indiquer les principales de ces conceptions du capital que l'on rencontre dans la littérature économique.

1° La conception que l'on rencontre le plus souvent est celle qui consiste à considérer comme capitaux ces biens qui « rapportent », comme on dit vulgairement, en d'autres termes, ces biens *qui donnent des plus-values*.

Cette conception, toutefois, apparaît à l'ordinaire accompagnée de déterminations qui limitent plus ou moins l'extension de la notion de capital.

Il est des auteurs, par exemple, qui s'attachent à la manière dont est perçue la plus-value capitalistique : ils veulent, pour qu'on puisse parler de capital, que cette plus-value soit perçue sous la forme de « *revenus* », c'est-à-dire de biens distincts du bien qui les donne. Et ces mêmes auteurs veulent parfois encore qu'elle soit perçue par termes plus ou moins espacés, et non pas d'un coup. Ils se refuseront, ainsi, à voir un capital dans le vin qui se bonifie en vieillissant.

Pour beaucoup d'auteurs, ces biens qui constituent le capital doivent être des biens *matériels*.

Pour d'autres, les biens ne reçoivent le nom de capitaux que s'ils ont été *créés par l'homme*.

(1) Sur la définition du capital, voir Böhm-Bawerk, *Positive Theorie des Capitales*, liv. I, III, Kleinwächter, *Die volkswirtschaftliche Produktion im Allgemeinen* (*Handbuch* de Schönberg, t. I), § 14, Fisher, *Capital and income*, chap. 4, et Landry, *L'intérêt du capital*, chap. 1.

Souvent on ne veut admettre dans la catégorie des capitaux que les biens qui sont « *productifs* », c'est-à-dire les biens qui pour tout le monde sont des biens indirects, ceux dont l'utilité est de servir à produire d'autres biens. Certains auteurs à la vérité, comme Böhm-Bawerk, n'ont recours à cette détermination que pour distinguer le capital « social » du capital « privé ». Mais d'autres l'introduisent dans le concept général du capital.

Il est arrivé, même, qu'on a limité l'extension du concept de capital à ces biens qui rendent plus facile le travail productif, excluant ainsi de cette extension les matières premières, par exemple, que le travail met en œuvre. Il est arrivé aussi que l'on n'a voulu reconnaître comme capital que les avances faites aux ouvriers. Jevons prétend que le rôle du capital est « de faire subsister les travailleurs pendant la durée du travail où ils sont engagés », que « le capital, ce n'est pas le chemin de fer, mais la nourriture de ceux qui construisent ce chemin de fer » (1). La même idée se retrouve chez Lassalle. Et on a quelque chose d'analogue chez Marx : car pour Marx le capital, c'est l'argent, en tant qu'il est employé à acheter des marchandises que l'on revendra avec un bénéfice (2) ; et comme d'après lui le bénéfice du capitaliste provient des conditions exceptionnelles dans lesquelles il se procure la marchandise travail, comme il est dû, en définitive, à cette partie de son capital avec laquelle ce capitaliste paie ses ouvriers, n'apparaît-il pas que dans la doctrine de Marx, c'est le capital-salaires qui est le capital par excellence ?

Voici, enfin, une dernière détermination dont on s'est servi pour distinguer, parmi les biens qui donnent des plus-values, ceux qu'il y aurait lieu d'appeler des capitaux. Les capitaux seraient les biens *qu'on peut consommer* — au sens étymologique du mot —, et qu'on ne « consomme » pas afin d'en tirer une plus-value. Et sans doute il y a lieu de remarquer que par rapport à ceux qui les possèdent, tous les biens économiques peuvent être en un certain sens l'objet d'une « consommation » immédiate, à savoir en ce sens qu'on peut les vendre et en « manger » le prix. Mais on exige parfois, pour qu'un bien puisse être regardé comme un capital, qu'il soit susceptible d'être « consommé » directement, si l'on peut ainsi dire.

2° On n'a pas toujours réservé le nom de capitaux à ces biens qui nous donnent des revenus. On a nommé capitaux, aussi, ces biens *dont la consommation est différée*, soit d'ailleurs que par là une plus-value doive être créée, soit qu'il ne doive pas en être ainsi. « Quiconque reçoit chaque année, a dit Turgot, plus de valeurs qu'il n'a besoin d'en dépenser, peut

(1) Stanley Jevons, *The theory of political economy*, ch. 7, p. 242 (3e éd., Londres, Macmillan, 1888).

(2) *Das Kapital*, I, chap. 4.

mettre en réserve ce superflu et l'accumuler. Ces valeurs accumulées sont ce qu'on appelle un capital » (1).

3° Une troisième conception du capital se trouve chez Walras. Celui-ci nomme « capital en général tout bien durable » — on notera que cette expression est impropre — « toute espèce de la richesse sociale qui ne se consomme pas ou qui ne se consomme qu'à la longue, toute utilité limitée en quantité qui survit au premier usage qu'on en fait, en un mot, qui sert plus d'une fois » (2) : les terres, ainsi, seraient des capitaux, et les personnes (3).

Bien entendu, quand on s'attache à l'un ou à l'autre des deux caractères qui viennent d'être dits, on peut ajouter à ces caractères, pour former la définition du capital, telle ou telle détermination secondaire du genre de celles dont on a vu tantôt toute une série.

4° Il reste une dernière définition du capital, la plus vaste de toutes : celle qui identifie le capital avec le *patrimoine*. « On entend par capital, dit Du Cange dans son *Glossaire*, tous les biens qu'on peut posséder ». Cette définition a été reprise de nos jours par Fisher. Pour celui-ci, le capital d'un particulier, par exemple, c'est l'ensemble des biens que ce particulier possède dans un moment donné. Et si le revenu s'oppose au capital, c'est en ceci que le revenu est l'ensemble des « services » — entendons des valeurs d'usage — que l'on tire de son « capital » dans une période donnée. Le capital serait un « stock », ou un « fonds » de richesse, et le revenu un « flux ».

86. Comment il convient de le définir. — On n'attend pas, sans doute, que nous discutions la valeur de toutes ces conceptions du capital que nous venons d'indiquer. Nous nous bornerons à dire comment il nous semble qu'il convient de définir le capital.

Tout d'abord, notons que la notion du capital, dans l'usage de la langue, implique toujours une notion corrélative. Étymologiquement, le capital, c'est cette partie de la dette de l'*emprunteur* qui représente la somme qu'on lui a prêtée, c'est, comme on disait jadis, le *principal* de la dette, auquel les intérêts viennent s'ajouter comme un complément nécessaire. Le capital, par conséquent, ne saurait être défini en lui-même; on ne peut le définir qu'en considérant une certaine opération dans laquelle il joue un rôle. Cette opération, c'est un prêt, c'est un placement quelconque ; on

(1) *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*, §. 59.

(2) *Éléments d'économie politique pure*, § 167. A côté du capital « en général », Walras met le capital « proprement dit », qui est un concept plus restreint.

(3) Rappelons ici que les personnes, dans les sociétés non esclavagistes, ne sont pas des biens économiques. Elles ne peuvent donc pas être des capitaux. Et il en est de même pour ces inventions, ces connaissances générales dont Tarde, comme nous l'avons vu, fait un capital ; cela du moins quand elles ne sont pas susceptibles d'être appropriées, ou quand elles sont tombées dans le domaine public.

peut parler ici d'opération capitalistique; on peut parler, encore, de *capitalisation*.

Quelle est donc l'essence de la capitalisation ? Elle consiste en ceci, essentiellement, que l'on renonce à percevoir tout de suite des valeurs d'usage, ou que l'on en retarde la perception, pour percevoir plus tard une somme de valeurs d'usage plus grande. C'est ainsi que le prêteur qui prête 1.000 francs pour un an renonce à disposer de ces 1.000 francs pour la satisfaction de ses besoins présents, ou pour la satisfaction des besoins qu'il sentira dans le cours de l'année : et il le fait à l'ordinaire — ce n'est d'ailleurs qu'à cette condition que son prêt sera une capitalisation — parce que l'emprunteur s'engage à lui rembourser à l'échéance 1.040 francs ou 1.050 francs, soit une somme qui lui sera plus utile à ce moment que les 1.000 francs avancés ne lui seraient utiles d'ici là.

La capitalisation étant cela, on aperçoit ce que sera le capital. Le capital, ce sont ces biens *dont on pourrait faire sur l'heure une consommation destructive et que l'on ne consomme pas ainsi*, que l'on pourrait consacrer exclusivement à la satisfaction de besoins immédiats et que l'on renonce à employer de cette manière, *parce qu'on compte par là se procurer par la suite une somme de valeurs d'usage plus grande*.

Cette définition du capital, dans l'application, coïncidera avec celle de Fisher par rapport aux individus. Comme il a été vu en effet, tous les biens qu'un individu possède peuvent être, d'une certaine façon, « consommés » immédiatement. Celui qui a une terre peut la vendre : la vendant, il se procurera tout de suite une somme qu'il pourra dépenser sur l'heure, et avec laquelle il obtiendra, dans le présent, plus de valeur d'usage que la possession de la terre ne saurait lui en fournir. Toutefois, la coïncidence des deux définitions n'existera que par rapport aux individus. Et même par rapport à eux, les deux définitions correspondront à deux concepts distincts, puisque la nôtre envisage les biens à un point de vue spécial. Cela étant, il conviendra de réserver pour le concept que nous avons indiqué le nom de capital, l'autre étant plus correctement désigné par les mots « patrimoine », « fortune » ou « avoir ».

2. *Capitaux sociaux et capitaux individuels.*

87. Comment on les a distingués. — On distingue fréquemment, dans la littérature économique, les capitaux qui ne sont tels que *par rapport aux personnes qui les possèdent*, ou, comme l'on dit, les capitaux purement *individuels* ou *privés*, et les capitaux *sociaux* (1) — il faut re-

(1) Voir Böhm-Bawerk, *Positive Theorie des Capitales*, liv. I, IV, Wagner, *Grundlegung*, § 129 (trad. fr., t. I).

marquer ici que tous les biens qui sont des capitaux pour la société sont en même temps des capitaux pour telles ou telles personnes, mais que l'inverse n'est pas vrai (1) —.

Comment convient-il de former les deux catégories des capitaux sociaux et des capitaux purement individuels? En général on les identifie, respectivement, avec les deux catégories des capitaux qu'on appelle « *productifs* » et des capitaux qu'on appelle « *lucratifs* ». Une usine, par exemple, sera un capital « productif » : cette usine en effet sert à fabriquer telle ou telle marchandise. Quant aux capitaux « lucratifs », ce sont ces biens qui, rapportant à ceux qui les possèdent, sont cependant au point de vue social des biens directs. Les livres d'un cabinet de lecture constituent un capital « lucratif » : car si ces livres procurent des revenus à leur propriétaire, leur utilité pour ceux qui les lisent est une utilité directe.

Ajoutons qu'on assimile assez souvent aux capitaux « lucratifs » l'argent. L'argent n'est un bien direct pour personne, puisqu'il ne sert qu'à acquérir d'autres biens. Mais on ne saurait, dit-on, — du moins pour autant qu'on ne considère pas globalement la totalité de l'argent en circulation — le regarder comme « productif ». L'argent qu'un individu possède n'est en quelque sorte qu'une créance qu'il a sur la richesse sociale ; si notre individu n'avait pas cet argent, les biens qu'il en achètera seraient réclamés par d'autres. Et sans doute l'argent joue un rôle très utile comme intermédiaire des échanges ; mais la quantité d'argent qui circule est socialement indifférente. L'argent en somme — encore une fois, si on considère ce que tel ou tel individu en détient — ne saurait constituer un capital social par la raison qu'il n'est pas, du point de vue social, un bien véritable.

On fait bien, certainement, d'exclure du capital social cet argent qui rapporte des revenus à ceux qui le possèdent. Il est exact en effet ou peu s'en faut, comme nous le verrons plus tard, que la quantité d'argent en circulation n'importe pas à la société : d'où il suit que l'argent employé d'une manière capitalistique par un individu ne saurait *par lui-même*, du point de vue social, donner une plus-value. Et il y a mieux à dire encore : c'est à savoir que l'argent ne saurait être regardé comme un capital, du point de vue social, parce que, de ce point de vue, il ne saurait être « consommé » — au sens étymologique du mot —.

Mais prenons maintenant les capitaux que l'on appelle lucratifs. Nous ne voyons pas qu'il faille les exclure de la catégorie des capitaux sociaux. Les livres du cabinet de lecture, pour revenir à l'exemple de tantôt,

(1) Les manufactures qu'un État possède, en tant qu'elles appartiennent à cet État, lequel est une *personne* morale, doivent être assimilées aux capitaux individuels ou privés. On prendra garde ici de ne pas se laisser tromper par l'équivoque que créent ces expressions, à la vérité peu heureuses.

sont sans doute des biens directs pour ceux qui les lisent : ils n'en constituent pas moins un capital social, puisqu'ils pourraient être « consommés » sur l'heure — on pourrait les brûler pour se chauffer —, et que, ne les « consommant » pas, on assure à la collectivité une quantité d'utilités plus grande que celle qu'on en tirerait en les « consommant ».

Ce qui fait que beaucoup d'auteurs n'ont pas voulu que les capitaux lucratifs fussent des capitaux sociaux, c'est que ces auteurs ont défini le capital d'une façon trop étroite. Ils n'ont admis au nombre des capitaux que les biens qui rapportent des *revenus*. Mais il convient d'entendre le capital d'une façon plus large. Ainsi les biens d'usage sont des capitaux *par nature* : un livre est un capital même pour celui qui le garde dans sa bibliothèque. Dès lors, il apparaîtra que les capitaux lucratifs — lorsqu'ils consistent en des biens d'usage — sont des capitaux par rapport à la société comme par rapport à l'individu qui les possède.

88. Comment il convient de les distinguer. — Comment donc distinguerons-nous les capitaux sociaux de ceux qui ne sont qu'individuels ? Nous regarderons comme des capitaux sociaux ces biens qui pourraient être « consommés » et qui, ne l'étant pas, doivent par là procurer à la société une plus grande quantité d'utilités. Et alors il apparaîtra que c'est de deux manières qu'un capital individuel peut ne pas être un capital social.

1° Un bien qui constitue un capital au point de vue individuel ne sera pas un capital social si, devant donner une plus-value à l'individu qui le possède, il ne doit pas en donner à la société.

2° Un bien qui est un capital pour l'individu qui le possède n'en sera pas un au regard de la société si, au regard de la société, il ne peut pas être l'objet d'une consommation destructive. C'est ainsi, par exemple, qu'une terre n'est point un capital pour la société, sauf peut-être dans la mesure où cette terre peut être épuisée par certaines méthodes de culture. Certaines améliorations de la terre que l'on réalise avec du travail ne sont pas non plus des capitaux pour la société.

La distinction des capitaux individuels et des capitaux sociaux étant établie de la sorte, on aperçoit sans peine comment il convient de classer, au point de vue qui nous occupe, les subsistances des ouvriers occupés à des productions capitalistiques. Ces subsistances représentent-elles un capital pour la société ? Certains économistes disent qu'oui, ils voient même en elles le seul capital de la société. Mais on peut leur répondre que les subsistances en question seront consommées tout aussi bien si l'on emploie la main-d'œuvre de nos ouvriers à des productions instantanées. Tout ce qu'il y a lieu d'en dire, dès lors, c'est qu'elles constituent une condition indispensable des productions capitalistiques. Il n'est possible d'entreprendre, en place de productions instantanées ou quasi instantanées, des

productions plus ou moins allongées, qu'autant qu'il y aura de quoi faire vivre, pendant le temps que ces dernières dureront, ceux qui y seront employés.

Au sujet de la distinction des capitaux sociaux et des capitaux individuels, il a été dit plus d'une fois que le concept du capital social était une notion *économique*, et le concept du capital individuel une notion *historico-juridique* — ce qui signifie que le capital individuel ne serait apparu qu'à un moment donné de l'histoire, et qu'il ne saurait exister qu'autant qu'existent de certaines institutions juridiques —. Cette assertion est juste, si on l'entend bien. Un individu isolé pourra avoir des capitaux, bien que pour lui il n'y ait pas de droit. Mais *dans la société*, les individus ne pourront avoir des capitaux, cela est trop clair, qu'autant que la propriété individuelle sera admise par le droit en vigueur.

Terminons en indiquant que des deux notions du capital individuel et du capital social, c'est la deuxième qui est la plus importante pour la science économique, et que lorsque nous parlerons, par la suite, du capital sans spécifier, c'est à l'ordinaire au capital social que nous aurons affaire.

3. *Le rôle du capital dans la production.*

89. Importance de ce rôle. — Le rôle du capital dans la production est à coup sûr très grand. Il est peu de productions qui n'emploient aucun capital. On n'a guère à citer ici que la cueillette de ces fruits qui poussent tout seuls, la pêche, quand elle est pratiquée sans engin d'aucune sorte, et la prestation de certains services.

Convient-il, dans ces conditions, de regarder le capital comme un *facteur* de la production ? La question est discutée. Les partisans de la négative font observer que les capitaux sont des biens, et que tous les biens consistent en du travail ou de la terre, ou ont été produits avec du travail et de la terre. Ce qu'il faut dire, en somme, c'est que le capital n'est pas, dans la production, un facteur *originaire* ou *primitif*. Mais il y a lieu, cependant, de le tenir pour un des facteurs de la production. Les capitaux sont des biens, comme on l'a vu, dont on renonce *pour un temps* à retirer les utilités qu'ils pourraient fournir sur l'heure, que l'on renonce à utiliser pour l'unique satisfaction des besoins immédiats. Ainsi, avec le capital, c'est un élément vraiment nouveau qui s'introduit dans la théorie de la production.

90. En quoi il consiste. — Comment faut-il concevoir au juste le rôle du capital dans la production ? Pour expliquer ce rôle, Böhm-Bawerk suppose un homme qui a son habitation à une certaine distance d'une source, et qui se préoccupe de la boisson qui lui est nécessaire. Cet homme

peut, à chaque fois qu'il a soif, faire les quelques minutes de chemin qui le séparent de la source. Si maintenant il consacre une journée à fabriquer un vase, ce vase lui permettra d'avoir chez lui une provision d'eau ; il pourra donc, le possédant, ne plus aller à la source que de loin en loin ; et après un certain temps il aura économisé, grâce à lui, plus de temps — par conséquent, ajouterons-nous, plus de valeur — que la fabrication du vase ne lui en aura coûté. Si notre homme, enfin, dépense quelques journées à construire une canalisation qui amènera l'eau de la source jusque chez lui, ces journées de travail seront plus que compensées, à la longue, par le fait qu'il n'aura plus besoin du tout d'aller à la source ; et cette avance sera sans doute plus productive encore que n'était la précédente (1).

Cet exemple de Böhm-Bawerk nous fait comprendre comment procède la production capitalistique. La production capitalistique comporte, par rapport à la production instantanée, ou à la production moins capitalistique, des *détours*. L'individu de Böhm-Bawerk, quand il veut « produire » de l'eau — si l'on peut ainsi parler — selon le mode capitalistique, au lieu d'aller tout simplement quérir cette eau chaque fois qu'il a soif, se procure de la terre, en façonne un vase ; il commence donc par *allonger* sa production. Et en outre il crée, dit Böhm-Bawerk, un *produit intermédiaire*. Grâce aux produits intermédiaires de cette sorte, on arrive à ce résultat de se procurer la même quantité de biens avec une dépense moindre, ou encore de se procurer plus de biens avec une même dépense (2).

Cette façon dont Böhm-Bawerk explique le rôle du capital dans la production des biens peut être acceptée. On prendra garde, toutefois, qu'il est nécessaire d'entendre dans un sens très large le concept de produit intermédiaire. Considérons le cultivateur qui veut avoir une récolte de blé : s'il se contente de semer du grain, sa récolte sera insignifiante ; il lui faut donner à sa terre diverses façons pour que cette récolte soit sérieuse, et ces façons constituent à coup sûr des avances capitalistiques. Si l'on voulait, toutefois, que les produits intermédiaires fussent des biens *isolables*, on ne trouverait rien ici pour en jouer le rôle.

91. Le schème de la productivité du capital d'après Böhm-Bawerk. — Avec du capital on peut, dans certaines productions, obtenir plus de biens qu'on n'en obtiendrait sans capital — et il y a beaucoup de productions, nous ajouterons, qui ne peuvent être que capitalistiques —. L'exemple de Böhm-Bawerk, cependant, met encore en lumière une autre vérité : c'est que — tout au moins dans certains cas et dans de certaines

(1) Voir la *Positive Theorie des Capitales*, liv. I, II.

(2) Pour Böhm-Bawerk, ce sont les produits intermédiaires qui constituent le capital — au sens social du mot —.

limites — le produit obtenu devient d'autant plus abondant que la production devient plus capitalistique. Sur ce point, Böhm-Bawerk a émis une théorie qui mérite d'être exposée et discutée (1). Mais pour comprendre la théorie de Böhm-Bawerk, il faut expliquer tout d'abord la notion de la *durée du processus productif*, qui y tient une très grande place.

La durée de la production peut être mesurée tout d'abord par la distance qui sépare le premier acte du processus productif de la terminaison de ce processus. Ce concept, toutefois, n'est d'aucun intérêt pour la science économique ; et ce n'est pas à lui que Böhm-Bawerk s'attache. Il considère, non pas la durée *absolue* de la production, mais le temps *moyen* que l'on attend le produit, l'intervalle moyen qui sépare les dépenses de la production de la perception du fruit qu'on en retirera.

Soit un ouvrier qui, travaillant seul, et sans interruption, à fabriquer un objet, met 5 ans à achever son ouvrage. La durée absolue de la production aura été de 5 ans, et la durée moyenne de l'attente deux fois plus courte. Mais ce rapport simple n'existe que dans des cas tout à fait exceptionnels. A l'ordinaire, les choses ne se présentent pas ainsi. Imaginons par exemple une machine qui coûte à construire le travail de 100 ouvriers pendant une année, et qui dure 20 ans. Le deuxième stade de la production — celui dans lequel on emploie la machine — exige lui aussi le travail de 100 ouvriers, et dure un an. Par suite, pendant le temps que la machine fonctionnera on consommera chaque année : 1° 100 années de travail dépensées dans l'année même, et qui, lorsque le produit s'en trouve terminé, sont anciennes en moyenne de 6 mois ; 2° un vingtième de la machine, soit 5 années de travail qui sont anciennes, en moyenne, de 10,5 ans — en effet, le travail de construction de la machine a précédé l'achèvement de celle-ci, en moyenne, de 6 mois, il s'est écoulé en moyenne 9,5 ans entre l'achèvement de la machine et le commencement du deuxième stade de la production, et ce deuxième stade implique à son tour une attente moyenne de 6 mois —. La durée moyenne de l'attente est donc, *pour l'ensemble de cette production où notre machine intervient* — car c'est cela qu'il faut envisager ici — de

$$\frac{100 \times \frac{1}{2} + 5 \times 10{,}5}{105}$$, soit d'une année environ (2).

(1) Voir la *Positive Theorie des Capitales*, liv. II, 1, pp. 86-97, et particulièrement les pages 89-91 ; voir aussi Landry, *L'intérêt du capital*, §§ 98, 136 137.

(2) Nous avons signalé dans notre livre sur *L'intérêt du capital*, au § 132, le rapport assez étroit qui existe entre la notion de l'attente moyenne du produit, telle qu'on la trouve chez Böhm-Bawerk, et la notion de la *rotation* du capital, qui tient une grande place dans les spéculations de Marx (voir *Le capital*, liv. II, chap. 9;

Nous savons comment on doit estimer la durée de l'attente capitalistique. Pour Böhm-Bawerk donc, employer plus de capital dans une production, c'est allonger cette attente, c'est allonger le processus productif. Bien entendu, il faut concevoir ici que le surplus du capital ne sert pas simplement à donner une *extension* plus grande à la production, mais qu'on adopte une méthode productive nouvelle. C'est comprise dans ce deuxième sens que la proposition de tantôt se présente à Böhm-Bawerk comme évidente. Tous les *détours* de production n'allongent pas la durée de la production : pour avoir un fruit qui pend à un arbre, il est plus expéditif souvent de se faire une gaule que de grimper à l'arbre. Mais qui dit production plus capitalistique, degré capitalistique supérieur de la production, dit par cela même, d'après Böhm-Bawerk, attente plus longue du produit.

Plus de capital, c'est une attente plus longue. Mais en même temps, employer plus de capital, c'est, en règle générale, se donner la possibilité d'obtenir *pour chaque unité de dépense* plus de produit. Tout d'abord, le produit augmentera plus vite que la durée de l'attente. Puis un moment viendra — plus ou moins tôt selon les productions, très tôt en général — où il commencera à croître moins vite que l'attente capitalistique. Et il croîtra ensuite de moins en moins vite ; mais il croîtra cependant *indéfiniment* : quelque mode que l'on adopte pour une production déterminée, toujours on aura la possibilité, en allongeant la durée de la production, d'accroître le produit. Une unité de travail dépensée dans une certaine année pourra donner par exemple, selon qu'on en percevra le fruit immédiatement, ou qu'on devra attendre un an, 2 ans, 3 ans, 4 ans, 5 ans, 6 ans, etc., un produit égal à 80, à 200, à 280, à 350, à 400, à 440, à 470, etc.

92. Critique. — Tel est le schème — très simple comme on peut voir — que Böhm-Bawerk adopte pour la « productivité » du capital. Il ne nous paraît pas possible de l'accepter ; et voici pourquoi :

1° Les deux concepts de la *quantité du capital* et de la *durée du processus productif* ne coïncident pas nécessairement. Imaginons une culture qui comporte, dans les habitudes des agriculteurs, une préparation préalable de la terre, des semailles, puis toute une série d'opérations diverses, enfin la récolte. L'agriculteur qui s'aviserait de supprimer quelqu'une des

trad. fr., Paris, Giard et Brière, 1900). Dans l'exemple donné ci-dessus, Marx déterminerait la rotation du capital de la manière suivante. Chaque année le capitaliste retrouve dans le produit obtenu 1/20 de sa machine, plus tout le travail du deuxième stade, en tout 105 années de travail. Si dans un an il retrouve la valeur de 105 années de travail, il trouvera la valeur des 200 années de travail qu'il a avancées en 200/105 années : c'est à peu près le double de l'attente capitalistique de Böhm-Bawerk. Au reste, il ne semble pas qu'il soit aucunement utile d'étudier davantage la notion marxiste.

opérations qui précèdent de peu la récolte — un binage, une irrigation, la destruction de tels ou tels parasites — diminuerait par là ses avances ; et il se pourrait très bien cependant qu'il augmentât la durée moyenne de sa production.

2° On ne peut pas, en allongeant la *durée de la production*, augmenter indéfiniment la *quantité du produit* que chaque unité de dépense donnera. Nous avons, pour l'établir, un exemple qui apparaîtra tout de suite comme convaincant : c'est celui qui nous est fourni par la technique des exploitations forestières (1). Un individu plante des arbres d'une certaine essence. Les avances qu'il a à faire, il les fait presque toutes au moment de la plantation : on peut donc être assuré, s'il attend davantage pour commencer ses coupes, qu'il allonge en même temps la durée du processus productif. Eh bien, l'on sait assez qu'à retarder les coupes, si on accroît tout d'abord le rendement en bois de l'exploitation, on ne l'accroît pas *indéfiniment :* il est un âge qu'on n'a aucun intérêt — au point de vue *technique* où nous sommes placés ici — à laisser dépasser aux arbres. Que si l'on considère la possibilité de planter, au lieu d'une essence donnée, une autre essence, notre thèse subsiste : cette nature d'arbre dont le produit en bois augmente le plus longtemps avec l'âge ne gagne toujours, sous ce rapport, que pendant un nombre d'années déterminé.

3° Attachons-nous maintenant, non plus à la durée du processus productif, mais à la quantité du capital avancé, puisque, comme on l'a vu tantôt, ce sont là deux choses différentes. Pas plus que par l'allongement de la production, on ne peut pas, par l'adoption de méthodes productives exigeant des *avances plus fortes*, accroître *indéfiniment la quantité du produit, cette quantité étant rapportée aux dépenses faites*. Un pêcheur, en pêchant sans capital, c'est-à-dire sans engins, prend chaque jour deux livres de poisson. Il s'avise de construire un engin dont la fabrication lui demande trois journées ; cet engin, lorsqu'il l'emploiera, — nous supposons qu'il ne dure qu'un jour — lui permettra de prendre, en une journée, 11 livres de poisson : ainsi chaque journée de travail que la fabrication de l'engin a coûté aura rapporté $\frac{11-2}{3} - 2$, soit 1 livre de poisson. Y a-t-il donc des engins coûtant plus de travail, et donnant plus de produit ? Certainement. Et quelque engin, quelque matériel de pêche que l'on consi-

(1) A la vérité, Böhm-Bawerk n'a pas prétendu que son schème s'appliquât à toutes les productions ; il ne lui a attribué qu'une portée très générale. Un exemple contraire ou deux, par conséquent, ne suffisent pas *par eux-mêmes* pour renverser l'assertion que nous discutons ici, ni non plus celle qui sera discutée sous le numéro 3. Mais dans les exemples que nous donnons, il faut voir la valeur *typique* que ces exemples possèdent.

dère, on aura toujours, semble-t-il, la possibilité — ne serait-ce qu'en construisant un matériel semblable à celui-là, mais plus soigné — d'augmenter le produit. Mais si le produit *absolu* de l'avance capitalistique augmente indéfiniment, il n'en ira pas de même du produit *relatif*, de ce produit qui correspondra à une quantité donnée de capital avancé. Un matériel de pêche qui coûte à construire 1.000 journées de travail permettra d'accroître le produit de la pêche, pendant le temps qu'il durera, de beaucoup plus de 9 livres de poisson ; mais permettra-t-il de l'accroître de plus de 3.000 livres, c'est-à-dire de plus de 3 livres par journée de travail dépensée ? Cela est douteux. Et il est douteux même qu'il accroisse le produit de la pêche des 2.000 livres de poisson qu'on prendrait, sans capital aucun, dans les 1.000 journées de travail que la construction de ce matériel a exigées.

En définitive, si nous ordonnons les modes divers selon lesquels une production peut être conduite d'après la somme des avances capitalistiques qu'ils exigent — il est entendu que pour chaque quantité d'avances on adopte le mode de production le plus productif —, alors, considérant les quantités de produit qui correspondent aux différentes avances, on a une courbe dans le genre de celle de la figure 4, à savoir une courbe qui monte toujours, encore que d'une manière irrégulière, et

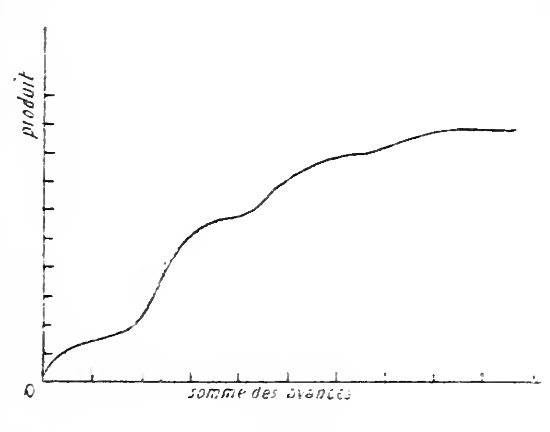


Fig. 4.

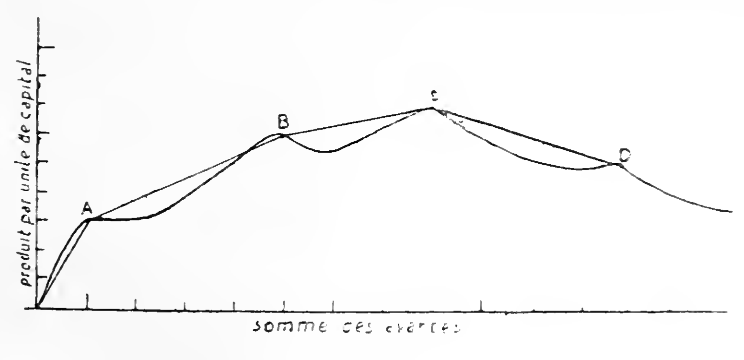


Fig. 5.

qui dans l'ensemble monte de plus en plus lentement. Mais rapportons les quantités de produit à une quantité de capital déterminée ; c'est alors une courbe du genre de la courbe de la figure 5 que nous aurons. Cette courbe est irrégulière elle aussi : mais elle ne monte pas tout le temps, elle a des ascensions et des descentes. En joignant les uns aux autres ses

sommets successifs A B C D E..., on a une ligne brisée qui monte et descend alternativement, mais qui a un sommet culminant.

4. *Différentes classifications des capitaux productifs.*

93. Classifications à écarter. — Les capitaux productifs peuvent être classés en différentes manières. Parmi les classifications qui ont été proposées, il en est qui présentent peu d'intérêt ; il en est même qui reposent sur des idées fausses. Marx par exemple appelle capital *variable* le capital-salaires de l'entrepreneur, et capital *constant* tout le reste du capital que cet entrepreneur met en œuvre. Cette distinction se rapporte à la théorie marxiste d'après laquelle le capital-salaires seul donnerait un « profit », et elle est fondée en dernière analyse sur cette thèse que la valeur des biens dépend uniquement de la quantité de travail incorporée en eux. Mais cette thèse est insoutenable, comme nous le verrons plus tard ; et par suite la distinction du capital constant et du capital variable est une distinction qu'il faut abandonner.

94. Capital de premier établissement et fonds de roulement. — Une distinction intéressante est celle que l'on fait, quand des capitaux sont engagés dans une entreprise, entre le *capital de premier établissement* et le *fonds de roulement*. Prenons un individu qui veut créer un vignoble. Il achète une terre en friche ; il la clôture, il la défonce, il y plante de la vigne, il y construit les bâtiments nécessaires pour l'exploitation. Toutes ces dépenses sont incontestablement des dépenses de premier établissement. Mais jusqu'à quand les dépenses de premier établissement dureront-elles ? En négligeant certaines complications possibles, ce sera jusqu'à la vente du vin de la première récolte. Ainsi, si notre vigneron décide de ne vendre son vin que lorsqu'il aura 3 ans d'âge, il faudra ranger dans les dépenses de premier établissement les frais de culture des trois années qui suivront la première récolte. Pour parler exactement, la période du premier établissement — nous supposons ici une exploitation qui arrive à faire ses frais — cesse *quand les rentrées commencent à balancer les dépenses*. On concevra d'ailleurs que ce moment ne puisse être fixé avec une absolue rigueur : et cela, sans aller chercher autre chose, parce que la comparaison des rentrées et des dépenses sera faite toujours par rapport à une certaine période de la durée, dont la détermination sera nécessairement quelque peu arbitraire.

Les rentrées sont devenues égales, ou supérieures, aux dépenses. Pourquoi faut-il, dès lors, un fonds de roulement ? et de quoi dépendra l'importance de ce fonds ?

Imaginons un instant que les rentrées aient lieu d'une manière continue, et que les dépenses se fassent de même : il ne sera pas besoin de fonds de

roulement. Imaginons encore que les rentrées et les dépenses, étant discontinues, soient toujours simultanées, les rentrées étant toujours égales ou supérieures aux dépenses — ; imaginons un industriel qui à chaque fin de mois ait 12.000 francs à toucher et 10.000 francs à payer : il n'aura pas besoin de fonds de roulement ; mais à chaque fin de mois il retirera de son entreprise 2.000 francs, qui représenteront l'intérêt de son capital de premier établissement, plus peut-être un gain supplémentaire.

Ainsi donc, ce qui rend nécessaire la constitution d'un fonds de roulement, c'est que les rentrées de l'exploitation et les dépenses ne se correspondent pas exactement. Et le fonds de roulement devra être d'autant plus important que l'on sera plus éloigné de cette correspondance exacte, soit d'ailleurs que l'on ne puisse prévoir à l'avance quelles seront les rentrées et les dépenses, ni quand elles seront effectuées, soit qu'on puisse le prévoir, mais que ces rentrées et ces dépenses doivent être irrégulières, soit même enfin qu'elles doivent se produire selon un cycle périodique.

Parmi les faits qui empêchent la correspondance exacte des rentrées et des dépenses, il convient de mentionner la nécessité où l'entrepreneur se trouve, de temps en temps, de remplacer certains capitaux fixes. En prévision du moment où il lui faudra s'imposer ces dépenses, l'entrepreneur procède à l'*amortissement* de ces capitaux fixes. S'il doit au bout de 10 ans être obligé de remplacer une machinerie qui lui a coûté 100.000 fr., il mettra chaque année 10.000 fr. de côté. Toutefois, lorsqu'il s'agit ainsi de dépenses à supporter qui ne se reproduisent que de loin en loin et qui sont exceptionnellement fortes, les sommes qu'on accumule pour y faire face ne sont pas regardées comme faisant partie du fonds de roulement.

Ajoutons que le fonds de roulement est quelque chose d'élastique. Un industriel peut, par exemple, ne laisser que 10.000 fr. dans la caisse de son établissement. Si quelque jour cette somme vient à être insuffisante pour faire face à des dépenses urgentes, il recourra au crédit, ou encore il prélèvera ce qui sera nécessaire sur l'argent qu'il a chez lui pour ses dépenses de consommation, il vendra des valeurs qu'il avait achetées. La détermination exacte du fonds de roulement d'une entreprise est réglée par des considérations de commodité.

95. Capital fixe et capital circulant. — Le capital employé dans une entreprise est en partie *fixe* et en partie *circulant*. On appelle capital fixe l'ensemble de ces capitaux qu'on emploie dans les entreprises et qui servent à accomplir une série d'actes de production ; les capitaux circulants au contraire sont ceux qui ne servent qu'une fois. Parmi les capitaux circulants il faut ranger, par exemple, le combustible avec lequel un industriel alimente ses machines, les matières premières que ses ouvriers ouvragent. Le combustible en effet se détruit quand il brûle ; les matières premières s'incorporent dans le produit que l'on vendra. Les sommes que

notre industriel dépense en salaires sont aussi des capitaux circulants. On mettra parmi les capitaux fixes, en revanche, les sacs ou les tonneaux dans lesquels on livre les marchandises produites, s'ils doivent faire plusieurs voyages, les outils des ouvriers, les machines, qui ont une durée beaucoup plus longue, les bâtiments, etc.

On dit souvent que le progrès économique est caractérisé par une augmentation continue de l'importance des capitaux fixes. Il est certain que d'une manière *absolue* les capitaux fixes se développent. L'application plus étendue de méthodes productives déjà connues en fait employer de plus grandes quantités. Des productions nouvelles apparaissent, des procédés techniques sont introduits sans cesse qui ont ce même effet. Mais il s'agit ici de savoir comment varie le *rapport* des capitaux fixes aux capitaux circulants. Or nous voyons bien que les frais de main-d'œuvre, d'une façon générale, vont baissant relativement au capital fixe employé : les machines, notamment, remplacent de plus en plus la main-d'œuvre. Mais dans l'industrie, en même temps que le capital fixe s'accroît, la quantité des matières premières traitées s'accroît aussi, et il semble que parfois elle s'accroisse plus vite. Si bien qu'en définitive on ne doit tenir que pour probable cette assertion que nous avons dite (1).

Quand dans une exploitation le capital fixe, relativement à l'ensemble des capitaux engagés, est augmenté, il faut qu'il en résulte un accroissement de la production. Cette augmentation du capital fixe, en effet, a des inconvénients. D'une part, elle accroît la durée moyenne des avances capitalistiques de l'exploitation : et par là elle représente un sacrifice plus grand pour le capitaliste, comme le fera comprendre la théorie de l'intérêt que nous exposerons plus tard. De plus, une attente plus longue du produit que doivent donner les capitaux implique des risques plus grands, les prévisions que l'on peut faire au sujet du prix, par exemple, auquel ce produit se vendra étant d'autant plus incertaines qu'elles se rapportent à un avenir plus éloigné.

Au sujet des risques qu'entraîne l'emploi du capital fixe, on remarquera que ces risques peuvent être atténués par la possibilité qu'aura le capitaliste de détourner son capital fixe, en tout ou en partie, vers d'autres productions que celle à laquelle il était tout d'abord destiné. Cette possibilité n'existera pas toujours ; quand elle existe, elle atténue les risques dans

(1) On trouvera des indications statistiques, sur les points auxquels nous touchons ici, chez Mayo-Smith, *Statistics and economics*, chap. 5, pp. 165-172. Le *Census* américain des manufactures de 1905 nous apprend qu'entre 1890 et 1905, dans l'ensemble des manufactures des États-Unis, le total des salaires payés est monté de 1.891 millions de dollars à 3.014, cependant que la valeur des matériaux employés passait de 5.162 millions à 9.497, et les « capitaux » employés de 6.525 à 13.872 millions (Publications du *Bureau du Census*, n° 57, p. 13).

une mesure très variable. Les bâtiments d'une usine peuvent, si l'exploitation de cette usine cesse d'être rémunératrice, n'avoir plus aucune valeur : car il se peut qu'aucun industriel ne trouve avantage à y entreprendre quelque production nouvelle, et que les matériaux de l'usine, en raison de l'éloignement de tout lieu habité, ne puissent pas être utilisés. Certaines machines peuvent ne pas être transportables : et alors elles ne vaudront plus que ce que valent les matières — métal ou bois — qu'on en retirera. D'autres machines au contraire pourront être achetées par quelque industriel un prix voisin de celui qu'elles ont coûté. Cette considération de la mesure dans laquelle les capitaux fixes peuvent être dégagés de l'emploi auquel ils ont été premièrement affectés ne laisse pas d'avoir une importance pratique sérieuse.

5. *Instruments et machines.*

96. Les instruments. — Parmi les capitaux fixes, il est deux catégories qui méritent une attention spéciale : les instruments et les machines.

La catégorie des *instruments* est extrêmement vaste et diverse ; et l'on est un peu embarrassé pour la définir exactement. Il semble toutefois conforme à l'usage de la langue française de réserver le nom d'instruments à ces biens indirects qui dans la production paraissent — tout au moins — jouer un rôle *passif*, et qui en outre sont plus ou moins *mobiles*. On ne mettra sans doute pas parmi les instruments les routes et autres voies de communication, qui rendent la circulation des gens et le transport des choses commode ou possible. On regardera plus facilement comme des instruments le bateau, la charrette, la brouette. Et tout le monde s'accordera à appeler de ce nom le treuil ou le palan.

Les *appareils* sont des instruments qui se distinguent par la *complexité* de leur structure et la *délicatesse* de leurs organes. Un bateau, pour reprendre un des exemples donnés ci-dessus, peut être mû par les machines les plus compliquées ; il est essentiellement une masse de bois ou de fer qui flotte sur l'eau. Mais une transmission téléphonique ne se ferait pas, un microscope ne vaudrait rien si les parties du téléphone, du microscope n'avaient pas été agencées avec le soin le plus minutieux.

Les *outils* sont des instruments également. Ce qui les caractérise, c'est qu'ils sont *maniés* par l'homme. Ils représentent comme des prolongements de la main, à laquelle ils permettent de déployer plus de force, d'exécuter mieux toutes sortes de besognes qu'elle sait faire, voire même — que l'on pense au vilebrequin — d'en exécuter auxquelles elle est inapte.

97. Les machines (1). — Qu'est-ce maintenant que les machines ?

(1) Voir l'article *Maschinenwesen*, par Lexis, dans le *Handwörterbuch der Staats-*

Comment les distinguer des outils, et d'une façon générale des instruments ?

On ne dira pas que le propre de la machine, c'est de *produire* de la force ; car cette définition est celle d'une certaine classe de machines : elle convient aux locomotives, et elle ne convient pas aux métiers à tisser.

La machine cependant exécute toujours des travaux qui impliquent *d'une manière manifeste* une certaine dépense de force. On parle dans les traités de physique de la machine électrique de Ramsden : c'est une machine, parce qu'un déploiement de force mécanique est visiblement nécessaire pour la faire marcher, et que c'est ce déploiement de force qui produit — pour parler le langage des apparences — l'électricité. Mais on ne donnera pas le nom de machine à une batterie d'accumulateurs, parce qu'ici on ne voit pas que de la force mécanique se dépense.

Dans ce qui précède, il n'y a rien encore qui différencie la machine de l'outil, par exemple. Voici ce qui établit la démarcation. L'outil n'apparaît aucunement comme indépendant de la main qu'il prolonge. Et cela est dû à sa simplicité : tout le monde, à première vue, comprend comment il aide celui qui s'en sert. La machine, elle, ne fait plus l'effet de quelque chose de purement passif ; elle semble avoir son *action indépendante* — souvent d'ailleurs elle l'a en effet, en un certain sens : et alors l'ouvrier ne s'en sert pas, il la surveille —. C'est qu'en raison de sa complexité, on n'aperçoit pas tout de suite comment elle fonctionne ; qui comprendrait du premier coup, en voyant le chauffeur mettre du charbon dans le foyer, comment la locomotive se met en marche ? qui comprendra du premier coup, de même, — ici cependant tous les organes de la machine sont visibles — comment le métier à tisser accomplit sa besogne ? Comme l'a dit très bien Hobson, le travail de l'outil révèle surtout l'habileté de l'ouvrier qui le manie ; celui de la machine, au contraire, indique l'intelligence de l'inventeur qui a imaginé celle-ci.

Au reste, la distinction de la machine et de l'instrument, ainsi faite, ne permet pas d'établir une démarcation parfaitement nette entre les deux choses. La « machine à écrire », le piano, sont-ils des machines ou des instruments ? Il ne saurait guère y avoir de doute pour la première : il a fallu, en effet, un don d'invention remarquable à celui qui l'a créée pour nous donner le moyen d'écrire des mots en appuyant sur des touches. Pour ce qui est du piano, Hobson en fait une machine encore. Mais on peut

wissenschaften, t. V ; il est suivi d'une bibliographie. Voir encore Gide, *Principes d'économie politique*, liv. I, 1re partie, chap. 1, v-vi, Hobson, *The evolution of modern capitalism*, nouv. éd., Londres, The Walter Scott Co., 1906, chap. 4. Consulter enfin le *Thirteenth annual report of the commissioner of labor : Hand and machine labor*. 2 vol., Washington, 1899.

aussi bien, sinon mieux, voir en lui un instrument : car le principe dont il représente la réalisation est un principe très simple, et qui se fait comprendre immédiatement de tout le monde. L'usage, d'ailleurs, de notre langue se refuse à ce qu'on l'appelle autrement que du nom d'instrument.

On sait, maintenant, qu'il y a des *machines-outils*. Elles ont été très heureusement nommées. Ce sont des machines, en effet, puisqu'elles déploient une force qui ne leur est pas fournie par l'ouvrier, et qu'elles ont des dispositifs ingénieux et compliqués. Et ce sont des outils en même temps, non point parce qu'elles exécutent des travaux que l'on peut faire avec des outils proprement dits — la scie mécanique remplace un outil et n'est aucunement un outil —, mais parce que c'est l'ouvrier qui les dirige, et que cette direction qu'il leur donne est ici quelque chose d'essentiel.

98. Leur utilité. — Pourquoi les machines sont-elles utiles dans la production ? C'est souvent parce qu'elles permettent de *tirer un meilleur parti* de certaines forces, ou encore parce qu'elles permettent de faire exécuter à ces forces des travaux qu'elles n'exécuteraient pas autrement. Un ouvrier, avec un métier à main, peut filer beaucoup plus de laine qu'une femme ne peut faire avec un rouet : il y a ici une meilleure utilisation de la force humaine. S'il s'agit d'un métier mû par une autre machine — une machine à vapeur —, on verra la force que cette deuxième machine fournit exécuter des tâches que sans le métier elle ne pourrait aucunement exécuter.

Souvent aussi, cependant, les machines ont pour rôle tout d'abord de *capter* des forces naturelles qui seront ensuite employées — soit par ces mêmes machines, soit par d'autres — pour tels ou tels travaux productifs. Il y a des machines qui captent la force des eaux courantes et des cascades, soit en lui conservant sa nature primitive, soit en la transformant en énergie électrique. D'autres captent la force des vents. Les machines à vapeur retiennent et emploient la force d'expansion de la vapeur que dégage l'eau en ébullition. Certaines machines utilisent, d'une manière analogue, la force d'expansion des gaz que produisent certaines combinaisons chimiques : ce sont les moteurs à pétrole et à alcool. Il y en a qui mettent à notre disposition l'énergie électrique qui est diffuse dans tout l'univers. Et il est à prévoir qu'à ces machines, dont certaines sont d'invention toute récente, d'autres du même genre viendront s'ajouter. On réussira sans doute à tirer profit, quelque jour, de cette quantité formidable de force que représentent les mouvements des marées et l'agitation des vagues. La chaleur solaire sera captée, elle aussi. Et ce ne sont pas là, dans l'ordre d'idées qui nous occupe, les seuls progrès qu'on puisse rêver.

Est-il besoin de montrer à quel point l'invention des machines a amélioré la technique productive, et combien de choses elle nous permet de faire qui eussent paru prodigieuses à nos ancêtres ? Gide cite l'exemple de

ces bateaux qui ont des machines de 30.000 chevaux ; comme le cheval-vapeur fait le travail d'à peu près 20 hommes (1), chacun de ces bateaux porte en lui l'équivalent de quelque 600.000 rameurs; on peut d'ailleurs remarquer que dans un navire le nombre des rameurs ne saurait être accru indéfiniment, et que la vitesse imprimée au mouvement du navire par la manœuvre des rames est très limitée. Le même auteur cite encore certain journal dont chaque numéro contient la matière d'un volume, en sorte que pour copier à la main les 100.000 exemplaires quotidiens dans les 6 heures que les machines mettent à les imprimer, il faudrait deux millions de copistes. Dans le tissage du coton, le travail à la machine demande, selon les diverses opérations, de 9 à 4.140 fois moins de temps que le travail à la main ; au total, le rapport entre le temps qu'exige le travail à la machine et celui qu'exige le travail à la main peut varier, selon que les circonstances sont plus ou moins favorables à l'un et à l'autre, de 1 : 79 à 1 : 246 (2).

On peut se proposer de rechercher comment de tels résultats sont obtenus, d'où vient, d'une manière générale, la supériorité de la machine sur la main-d'œuvre. Ce qui a été dit plus haut de la domestication des forces naturelles par les machines constitue une réponse partielle à cette question. Les machines produisent souvent des forces que l'homme ne saurait fournir ; et elles donnent ainsi des effets que la main-d'œuvre serait incapable d'obtenir directement. Quand elles exécutent des travaux purement mécaniques, que la main-d'œuvre, par conséquent, peut exécuter elle aussi, elles atteignent, grâce à l'utilisation qu'elles font des forces de la nature, une puissance énorme. Mais ce n'est pas tout. La machine, là où la main-d'œuvre peut lui faire concurrence, ne se contente pas de travailler *plus* que l'homme ; elle travaille *mieux* aussi, du moins dans beaucoup de cas. Voici quelques-unes des raisons pour lesquelles il en est ainsi.

1° La machine peut accomplir certaines opérations avec une *vitesse* supérieure à celle que la main-d'œuvre donnerait : et la vitesse est souvent une condition de la bonne exécution des opérations.

2° La machine fonctionne avec une *régularité* et une *précision* à peu près parfaites. Et les avantages de cette régularité, de cette précision, sont multiples. Il en est de directs que l'on concevra sans peine. En outre, la régularité et la précision du travail permettent, quand il s'agit de fabriquer

(1) Le cheval-vapeur fournit un travail de 75 kilogrammètres : c'est 8 fois environ ce que peut faire un homme. Mais il faut tenir compte de ce que la machine travaille, si l'on veut, 24 heures par jour, tandis que l'homme travaille une dizaine d'heures seulement.

(2) Sur les économies réalisées grâce aux machines, voir dans les *Principles of economics* de Seligman (New-York, Longmans, 2e éd., 1906) le tableau mis en regard du § 127.

les pièces de telle ou telle sorte d'objets, d'obtenir l'identité, par suite l'interchangeabilité des pièces semblables que l'on fabrique en nombre plus ou moins grand : l'agriculteur, par exemple, qui emploie une machine même compliquée est assuré, si une pièce de sa machine vient à se casser, de pouvoir la remplacer par une pièce exactement pareille ; et cela parce que les machines agricoles, en Amérique notamment, sont fabriquées avec des machines.

3° La machine permet souvent une *utilisation plus heureuse* ou plus complète *de la matière première*. Ainsi la scie mécanique permet de débiter les bois les plus menus.

99. Histoire et statistique des machines. — Nous ne ferons pas une histoire détaillée des machines. On sait que le moulin à eau date de l'antiquité, le moulin à vent du moyen âge, mais que c'est dans la seconde moitié du XVIII[e] siècle seulement, grâce au perfectionnement de la machine à vapeur, à l'invention des métiers à filer et à tisser, que le rôle des machines dans la production a commencé à devenir considérable. Essayons de voir quelle est aujourd'hui l'importance de ce rôle.

Il y a deux sortes de machines : celles qui *produisent de la force* et celles qui, actionnées d'une manière ou de l'autre, *exécutent tels ou tels travaux*. Ces deux catégories de machines, au reste, ne sont pas toujours séparées avec soin. Dans une statistique des machines, on ne séparera sans doute pas, considérant les moulins à eau ou à vent, les roues ou les ailes des meules : car ce sont des choses qui apparaissent comme étroitement unies.

C'est pour les machines travailleuses — si l'on peut les appeler ainsi — que l'on est le moins bien renseigné. Cela tient sans doute à la diversité très grande de ces machines, qui empêche qu'un recensement général en puisse être fait. Il en est de toutes les dimensions, de toutes les sortes ; les travaux qu'elles exécutent sont infiniment variés. Et d'autre part, c'est ici qu'il est malaisé de distinguer la machine de l'instrument : que l'on pense, en particulier, aux machines et aux instruments agricoles. On n'aura donc, pour cette catégorie de machines, que des statistiques particulières. On pourra connaître, par exemple, le nombre des métiers employés par l'industrie textile. Dans le Royaume-Uni, le nombre des métiers mécaniques était, en 1890, de 615.714 pour le coton — 719.398 en 1904 —, de 61.831 pour la laine — 104.000 en 1901 —, de 11.464 pour la soie, et au total, pour tous les établissements textiles, de 822.489. Aux États-Unis, la même année, le nombre des métiers à tisser était de 324.900 pour le coton et de 66.876 pour la laine. En France, les chiffres correspondants étaient 138.000 — en 1900 — et 70.081 — en 1887 —. En Allemagne, il y avait en 1901 211.811 métiers pour le tissage du coton ; et il y en avait, en 1895, 99.747 dans l'industrie de la laine (1).

(1) Ces chiffres sont extraits des articles *Baumwollindustrie*, *I*, et *Wolle und*

On est un peu mieux renseigné sur le nombre des machines productrices de forces. Il y a peu de statistiques des moulins à eau ou à vent, des machines électriques, des moteurs à pétrole ou à alcool (1) ; il en existe davantage pour les machines à vapeur, qui sont plus importantes. En France, la statistique donne, pour l'année 1904, les indications suivantes (2) :

	Nombre des machines à vapeur	Puissance en chevaux
Chemins de fer et tramways	15.757	6.835.758
Bateaux marchands.	9.686	1.148.576
Autres industries	78.597	2.172.442
Mines et carrières	—	357.064
Usines métallurgiques.	—	404.080
Agriculture	—	149.063
Industries alimentaires	—	212.154
Industries chimiques, tanneries . . .	—	93.782
Tissus et vêtements.	—	452.777
Papeteries, etc	—	59.841
Bâtiment, etc	—	385.709
Services de l'État	—	57.972
Total.	104.040	10.156.776

En Allemagne on avait en 1895 (3) :

	Nombre	Puissance en chevaux
Machines motrices employées dans l'industrie :		
Machines à vapeur	—	2 721.218
» à eau	—	629.065
» à gaz	—	53.309
» à air comprimé. .	—	11.085
Locomotives	16.647	7.288.650
Machines de la flotte marchande .	2.591	973.110

Wollenindustrie, I du *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (t. II et VII), par Juraschek, *Baumwolle, Baumwollindustrie* du *Wörterbuch der Volkswirtschaft* (t. I), par Wirminghaus.

On trouvera plus loin (au § 161) des renseignements statistiques sur les machines travailleuses employées par l'agriculture.

(1) Voir cependant la statistique française officielle des *Moteurs hydrauliques* (*Publications de l'Office du travail*, Paris, 1901), etc.

(2) *Annuaire statistique* (1905), pp. 184 et 42*.

(3) Ce tableau, comme les suivants, est fait avec des chiffres empruntés à l'article de Lexis, *Maschinenwesen*, déjà cité.

On a pour le Royaume-Uni :

		Puissance en chevaux des machines employées
Chemins de fer	(1899)	6 millions
Marine marchande	(1898)	plus de 5 »
Marine militaire	(»)	plus de 2,8 »
Industrie	(1889)	5-6 »
Industrie textile	(1871)	515.808

Voici enfin quelques chiffres relatifs aux États-Unis :

		Puissance en chevaux		
		Machines à eau	Machines à vapeur	Ensemble des machines
Industrie (moins l'agriculture et les mines)	(1890)	1.263.343	4.662.024	5.954.655
En particulier, industrie du bois	(»)	—	789.078	961.316
meunerie	(»)	383.872	—	752.365
coton	(»)	198.982	—	464.881
papier	(»)	151.593	—	242.176
Mines	(1870)	—	109.111	—
En particulier, mines de charbon et métaux non précieux	(1880)	—	182.051	—
Chemins de fer	(1885)	—	—	6.200.000
Bateaux	(»)	—	—	1.040.000

100. Ce qu'on peut attendre du développement du machinisme. — Des statistiques précédentes on peut tirer des enseignements précieux, touchant la nature des avantages que l'invention des machines a procurés à l'humanité, et par conséquent des espérances que l'on peut fonder sur le développement futur du machinisme.

Pour ce qui est des machines motrices, elles servent pour la plus grande partie, comme Gide l'a montré excellemment, au *transport* des hommes et des marchandises. Attachons-nous aux seules marchandises : à prendre les choses en gros, la facilité plus grande des transports permet une utilisation meilleure des forces productives dont l'humanité dispose ; mais il ne faut pas s'exagérer l'importance de ce bénéfice.

On remarquera, d'autre part, que les progrès du machinisme ne profitent *pas également à toutes les branches de la production*. Le machinisme, par exemple, n'a reçu jusqu'ici qu'une application limitée dans

l'agriculture, et encore qu'il soit destiné à s'y étendre beaucoup, il ne pourra jamais y jouer un rôle aussi important que dans telles autres industries : c'est qu'en effet l'emploi des machines suppose, au point de vue technique, une *uniformité* des tâches à exécuter qui ne se réalise que très imparfaitement dans les travaux agricoles, et que, au point de vue proprement économique, il exige en règle générale une *continuité* des tâches qui, dans les travaux agricoles, est très loin d'exister. Ajoutons que dans l'agriculture les machines permettent, à l'ordinaire, d'avoir autant de produit à moins de frais, mais *non point d'accroître le produit.* Or, l'industrie agricole, comme on le verra bientôt, occupe entre toutes les industries une place spéciale : d'une certaine manière, dans une certaine mesure, tout le progrès économique est conditionné par l'accroissement de la production agricole.

V. — Les variations quantitatives des facteurs de la production dans l'économie

101. Comment on peut les mesurer. — Il est intéressant de rechercher ce qui peut faire varier la quantité du travail, de la terre et du capital dont la société dispose. Mais pour entreprendre une telle recherche il faut d'abord avoir adopté, pour les trois facteurs de la production, une mesure. Quelle sera donc cette mesure ?

Pour ce qui est, en premier lieu, du capital, il est clair qu'il n'y a qu'une mesure de possible, à savoir celle qui consiste à considérer dans le capital sa *valeur*. Cette mesure est seule possible, à cause de l'extrême diversité des biens qui composent le capital. Et toutefois il est nécessaire de se rendre compte que cette mesure du capital — quand il s'agit de questions concernant, non point une partie très limitée de l'économie, mais cette économie dans son ensemble — est très imparfaite. La valeur d'un complexus de biens comme celui qui constitue le capital social à un moment donné ne nous renseigne que très mal sur le « degré capitalistique » de l'économie et sur les possibilités de production que crée ce capital, bref, sur les problèmes qu'on peut se proposer de résoudre quand on s'occupe des variations quantitatives du capital social : et cela, parce que cette valeur résulte en partie de facteurs comme la quantité de la monnaie en circulation, le taux de l'intérêt, etc.

Passons au travail et à la terre. On peut les mesurer, eux aussi, par leur valeur. Seulement cette mesure, appliquée à des biens moins hétérogènes que le capital, sera plus défectueuse encore qu'elle n'était par rapport à celui-ci. La valeur des terres par exemple — c'est là un fait bien

connu — peut s'accroître précisément parce que les ressources en terres vont diminuant — d'une façon absolue ou d'une façon relative —.

Mais n'a-t-on pas, pour le travail et la terre, une mesure *physique* (1)? La quantité de travail dont la société dispose serait indiquée par le nombre des travailleurs, la quantité de terre par la superficie des terrains utilisables. Objecte-t-on qu'on ne saurait égaler un hectare de pâturage de montagne à un hectare de terre d'alluvion, ni le travail d'un manœuvre à celui d'un ouvrier d'art, d'un ingénieur, d'un chirurgien éminent? Il est possible, est-il répondu, d'ôter à cette objection son fondement. Une étendue donnée de terre sera affectée d'un certain coefficient selon qu'elle sera, par exemple, plus ou moins *fertile ;* dans le travail il faudra considérer de même, en même temps que sa durée, l'*habileté,* le talent qu'il indique chez celui qui l'a fourni.

Toutefois, même avec cette complication la mesure physique du travail et de la terre demeure quelque chose de très grossier. Attachons-nous aux terres. Il suffirait sans doute d'en relever la superficie et d'en estimer la fertilité, si certaines hypothèses simples étaient réalisées, par exemple si chaque terre produisait toutes les denrées que les terres peuvent produire, et si le rapport de ce que donne chaque terre à ce que donnent les autres terres était le même pour toutes les denrées. Mais les faits ne sont pas conformes à de telles hypothèses, et il en résulte que la fertilité des terres n'est point quelque chose de fixe, d'absolu. Telle terre est tenue pour fertile qui ne peut donner qu'une seule denrée, parce que dans le système présent de la production on trouve avantage à lui faire produire cette denrée ; mais avec un agencement différent des moyens productifs, on serait amené peut-être à produire la denrée en question, ailleurs, en plus grande quantité : et si la culture de notre terre cessait par là d'être avantageuse, pourrait-on la dire encore fertile (2)?

Cependant, malgré les observations qu'on vient de voir, la mesure physique du travail et de la terre reste la meilleure ; et c'est d'elle que nous nous servirons.

102. Hypothèse d'un savoir stationnaire. — Revenons donc à la question que nous posions tantôt. Pour répondre à cette question, nous nous placerons tout d'abord dans l'hypothèse d'un savoir qui demeurerait stationnaire.

1° Les ressources de l'humanité en *terre* s'accroissent, au point de vue de la quantité proprement dite, par l'occupation et la mise en valeur de terri-

(1) Effertz s'est prononcé en faveur de cette mesure. C'est afin de pouvoir résoudre le problème de la « productivité », c'est-à-dire déterminer ce que veut l'intérêt social dans la production.

(2) Il y a d'excellentes remarques, sur la notion de la fertilité du sol, chez Marshall, *Principles*, liv. IV, chap. 3, §§ 3-4 (trad. fr., t. I).

toires déserts aujourd'hui. Elles diminuent, d'autre part, par l'épuisement lent des mines et des carrières que l'on exploite. Car pour ce qui est des déplacements des côtes, il y a semble-t-il compensation, à peu de chose près, entre ceux qui accroissent la superficie des terres et ceux qui la diminuent.

Quant à la fertilité des terres, elle est modifiée sans doute par ces changements qui se produisent d'une manière continue dans les climats des différentes régions du globe ; mais il est impossible de déterminer si ces changements, au total, tendent à faire l'humanité plus riche ou moins riche. On pourra, toutefois, assimiler à un accroissement de la fertilité des terres — bien que cette assimilation ait quelque chose d'un peu arbitraire, et que le phénomène dont nous voulons parler ici puisse être placé également en tel autre endroit du tableau que nous essayons de dresser — cette augmentation du rendement des terres qui se produit quand des races économiquement arriérées sont supplantées, au point de vue de la propriété du sol, par des hommes appartenant à des races plus avancées. On a estimé que la densité de la population, chez les peuples vivant exclusivement de chasse et de pêche sur des terres pauvres, allait de 0,0017 à 0,0088 habitant par kilomètre carré, tandis que cette densité se tient entre 1,77 et 5,13 habitants au kilomètre carré dans les pays où l'on pratique une agriculture primitive, avec un peu d'industrie et de commerce, qu'elle est de 70 habitants au kilomètre carré dans les contrées purement agricoles du sud de l'Europe, et qu'elle s'élève à 177 habitants par kilomètre carré dans les contrées agricoles des tropiques (1). De pareils chiffres donnent une idée des conséquences que la colonisation peut avoir, dans ces cas que nous indiquions, au point de vue de l'utilisation des terres.

2° Pour ce qui est du *travail*, la quantité — au sens étroit du mot — que l'humanité peut en dépenser varie, peut-on dire si l'on veut s'en tenir à une approximation, avec le nombre des hommes. Mais ce n'est là qu'une approximation assez large. Pour serrer la réalité de plus près, il faut consulter les dénombrements qui peuvent être faits des êtres humains qui remplissent des fonctions productives (2). Ou bien encore on peut apporter à cette indication que donnent les recensements de la population des corrections multiples : il faut corriger cette indication en tenant compte, par

(1) Ces chiffres, établis par Ratzel, sont reproduits chez Schmoller et chez Philippovich ; v. le *Grundriss* de Schmoller, § 75, trad. fr., t. I, et celui de Philippovich, 1er vol., § 24, 1.

(2) Il existe de tels dénombrements, et nous aurons à les utiliser. Ils nous apprennent par exemple qu'en Italie 55 0/0 des habitants exercent une profession, tandis qu'en Suisse et aux États-Unis la proportion ne serait que de 34,7 0/0 (cf. Graziani, *Istituzioni di economia politica*, liv. II, chap. 2, p. 104) ; cette différence si grande viendrait de ce qu'en Italie il y a beaucoup d'enfants qui travaillent.

exemple, de la répartition de la population entre les âges divers ; il faut prendre en considération, encore, le nombre des enfants qui travaillent, et le nombre des femmes qui travaillent.

On comprend aisément que le nombre des travailleurs doit être plus grand lorsque, par rapport à un même chiffre de population, le nombre des enfants et celui des vieillards sont plus petits. Or, ces nombres varient d'une manière assez notable, comme le montre le tableau suivant (1) :

	Nombre d'habitants sur 1.000			
	au-dessous de 15 ans	15-40	40-60	60 et plus
France	262	389	224	125
Allemagne	351	387	182	80
Royaume-Uni	348	403	171	78
Italie	322	388	201	89
Suisse	321	380	205	94
États-Unis	381	410	153	56
Victoria	346	443	147	64
Japon	335	384	193	88

On remarquera entre autres choses, dans ce tableau, que la France compte, sur 1.000 habitants, 613 habitants qui sont dans l'âge où l'on travaille, contre 387 qui sont plus jeunes ou plus vieux, tandis qu'en Allemagne les chiffres correspondants sont 569 et 431 : c'est un fait qui tient, comme on peut l'apercevoir aisément, à la très faible natalité que l'on observe en France.

Il y a d'autant plus de travailleurs, d'autre part, que l'on se met plus tôt à travailler. Et ce n'est pas à dire que le travail des enfants ou des adolescents doive être regardé comme une bonne chose : l'emploiement prématuré des travailleurs au contraire, par la détérioration qu'il entraîne de leur santé, par les obstacles qu'il met au développement de leur instruction générale et technique, ne peut que préjudicier de la manière la plus grave, au bout d'un certain temps du moins, à la collectivité ; mais pour l'instant nous ne nous préoccupons que d'une mesure quantitative des ressources en travail dont cette collectivité dispose.

Le travail des enfants semble ne s'être généralisé que depuis l'avènement du machinisme et de la grande industrie. Il est très difficile, au reste, de savoir quelle est en ce moment la proportion des enfants occupés à des be-

(1) Nous l'empruntons au *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (article *Altersgliederung der Bevölkerung*, par Rauchberg, t. II).

sognes productives dans les différents pays, et si cette proportion tend à s'élever ou à s'abaisser. Les statistiques, là-dessus, sont insuffisantes, et il n'y a que trop peu de temps qu'on s'inquiète d'en dresser. En Allemagne, il y avait en 1882, sur 1.000 individus travaillant, 26,1 enfants de moins de 15 ans, et 163 jeunes gens ayant plus de 15 ans et moins de 20 ; en 1895, sur 1.000 individus travaillant, on avait 9,79 enfants de moins de 14 ans, et 205,3 jeunes gens entre 14 et 20 ans. En 1895 encore, on comptait en Allemagne, parmi les enfants au-dessous de 14 ans, une proportion de 12,7 0/00 enfants travaillant, et la proportion était de 72 0/0 pour les jeunes gens de 14 à 20 ans. Dans certains centres industriels de la Silésie et de la Saxe, parmi les enfants dans l'âge scolaire, la majorité étaient employés dans l'industrie (1). Il est à croire d'ailleurs — et à espérer — que dans tous les pays civilisés la législation de plus en plus retardera l'âge de l'emploiement.

Il y aurait lieu de répéter au sujet du travail des femmes plusieurs des remarques que nous avons faites au sujet du travail des enfants. Comme le travail des enfants, le travail des femmes paraît devoir au premier abord augmenter la richesse publique. Mais — sans aller chercher d'autres considérations — l'emploiement des femmes, en empêchant celles-ci de s'occuper de leur ménage, de leurs enfants, ne sera-t-il pas en définitive, même au point de vue strictement économique de la production, plus dommageable qu'utile à la collectivité ?

Le travail des femmes a, à de certains égards, à peu près la même histoire que celui des enfants : il s'est généralisé à la même époque. Mais tandis que le travail des enfants, dans certains pays, a été interdit jusqu'à un certain âge, en attendant que des interdictions nouvelles interviennent, le travail des femmes a été seulement réglementé, et il n'est pas à attendre qu'on y mette des empêchements législatifs. Dans ces conditions, on voit l'emploiement des femmes prendre de plus en plus d'extension.

En France, le dénombrement de 1896 indique que sur 19.500.000 femmes environ, 6.382.658 se livraient, à cette date, à un travail lucratif, cependant qu'il y avait 12.061.121 travailleurs hommes ; il y avait à Paris 620.000 travailleuses contre 845.000 travailleurs.

En Allemagne, en 1895, 24,96 0/0 de la population féminine étaient employés à des travaux lucratifs, cependant que la proportion pour la population masculine était de 61,13 0/0. De 1882 à 1895, le nombre des femmes travaillant a crû dans l'empire allemand dans la proportion de 18,71 0/0, tandis que le nombre des hommes travaillant ne s'élevait que dans la proportion de 15,78 0/0.

(1) Ces renseignements sont empruntés à Stieda, article *Jugendliche Arbeiter* du *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (t. IV).

En Angleterre, il y avait en 1901 un peu plus de 4 millions de femmes travaillant, contre un peu plus de 10 millions d'hommes. Aux États-Unis, en 1900, les chiffres correspondants étaient 5,3 et 28,2 millions. La proportion des femmes parmi les individus occupés à des travaux lucratifs se serait élevée de 14,7 0/0 à 15,2 0/0 entre 1870 et 1880, de 15,2 0/0 à 17,2 0/0 entre 1880 et 1890, et de 17,2 0/0 à 18,2 0/0 entre 1890 et 1900 (1).

Nous venons de parler des variations quantitatives du travail. Ajoutons que pour le travail comme pour la terre ce n'est pas la quantité seulement qu'il faut considérer. Tout autant que le degré de fertilité des terres, le degré de vigueur et le degré d'habileté des travailleurs contribuent à faire la production plus ou moins abondante. La propagation de vices comme l'alcoolisme aura ici une importance très grande ; et très grandes aussi seront — dans un sens contraire — les conséquences d'une diffusion plus large de l'instruction.

3° Le *capital* social augmente par l'*épargne*. Ceci résulte immédiatement de la définition même que nous avons donnée du capital. Il est évident, au reste, que si l'épargne affecte de certains biens à des emplois capitalistiques, si elle crée le capital en tant que tel, elle ne crée pas les biens qui constitueront ce capital.

Nous nous réservons d'étudier plus tard les causes qui font que la capitalisation est plus ou moins abondante. Dès à présent cependant nous pouvons noter que la capitalisation, toutes choses égales d'ailleurs, sera d'autant plus abondante que la production sera plus abondante elle-même. Dans une économie parvenue à un haut degré de développement, l'accroissement du capital pourra être rapide. C'est ainsi que l'épargne annuelle de la France est estimée à quelque 2 milliards, soit un douzième environ de la production.

103. Hypothèse d'un savoir progressif. — Nous avons supposé dans ce qui précède que le savoir des hommes demeurait le même. Mais ce savoir peut s'accroître, et il s'accroît en effet. Il convient de distinguer, ici,

(1) En Angleterre et aux États-Unis, on n'inscrit point parmi les individus occupés à des travaux lucratifs ceux qui travaillent comme aides du chef de famille : le nombre des femmes comptées comme travaillant s'en trouve diminué.

Notons que lorsqu'on dénombre les femmes — comme aussi bien les hommes — occupées à des travaux lucratifs, on ne distingue pas entre les adultes et celles qui ne le sont pas. Les statistiques que l'on vient de voir comprennent donc ces enfants et ces jeunes gens auxquelles se rapportaient les statistiques de tantôt.

Les chiffres que nous donnons au sujet du travail des femmes sont empruntés à Gonnard, *La femme dans l'industrie*, Paris, Colin, 1906 (v. le chap. 2), à Pierstorff, *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, t. III, art. *Frauenarbeit und Frauenfrage*, 2), et à Philippovich (*Grundriss*, 1er vol., § 23, 3.

Voir encore, sur l'emploiement des enfants et des femmes dans l'industrie, Mayo-Smith, *Statistics and economics*, chap. 3, pp. 75-86.

ce savoir qui consiste en connaissances particulières et celui qui consiste en connaissances générales.

Les découvertes d'ordre particulier n'enrichissent guère l'humanité qu'en agents productifs naturels. Il est vrai que ces découvertes ne laissent pas d'être souvent considérables. Il y a bien peu de territoires, sur la surface de la terre, qui n'aient été visités. Mais les entrailles de la terre recèlent certainement bien des richesses qui nous sont encore inconnues. Sans cesse on trouve de nouveaux gisements de houille, de métaux, de phosphates, de sel, de pétrole, etc. L'exploration du sous-sol de notre planète commence seulement à être faite d'une manière méthodique et vraiment sérieuse.

C'est aux découvertes d'ordre général que l'on pense surtout quand on parle des progrès du savoir humain. Ces découvertes sont d'une part celles qui font connaître aux hommes des biens nouveaux, d'autre part celles qui leur permettent d'obtenir, par des méthodes productives nouvelles, les biens anciens à meilleur compte. De quelle façon modifieront-elles, les unes et les autres, la richesse de l'humanité en moyens productifs ? On hésite à dire qu'elles accroîtront la fertilité des terres, l'habileté des travailleurs : quand on parle, en effet, de la fertilité des terres ou de l'habileté des travailleurs, on institue en général une comparaison entre les différentes terres, entre les différents travailleurs, par rapport à un état donné de la technique productive. Du moins est-il certain que la productivité des terres, du travail, et du capital aussi, sera accrue par les découvertes qui nous occupent, tout de même d'ailleurs que la productivité du travail et du capital sera accrue par ces découvertes d'ordre particulier dont nous parlions ci-dessus.

VI. — L'AGENCEMENT DES MOYENS PRODUCTIFS

1. *La loi dite des rendements décroissants ; sa véritable extension* (1).

104. La loi des rendements décroissants. — Nous savons que dans presque toutes les productions le travail, la nature et le capital ont tous les trois un rôle à jouer. Quand à une production, comme il arrive à l'ordinaire, plusieurs moyens productifs devront concourir, la proportion selon laquelle on les emploiera pourra varier. Ainsi, pour avoir une

(1) Lire Marshall, *Principles*, liv. IV, chap. 3 et 13, et *passim* (trad. fr., t. I), Valenti, *Principii di scienza economica*, §§ 57-70, et Carver, *Distribution of wealth*, chap. 2 ; l'étude du dernier est particulièrement remarquable.

récolte de blé sur une terre déterminée, on pourra dépenser plus ou moins de main-d'œuvre, on pourra dépenser plus ou moins de capital — le capital, ici, consistant en semences, engrais, outils, etc., et aussi en une partie de la main-d'œuvre, en tant qu'il faut dépenser cette partie 8 mois, ou 6 mois, ou 4 mois avant la récolte —.

L'attention des économistes s'est portée sur ce fait. Mais les théories qu'ils ont bâties sont viciées souvent par des erreurs ou par des confusions contre lesquelles il faut se mettre en garde. Ils ont parlé, très souvent, d'une *loi des rendements décroissants* qui serait particulière à la production agricole. Nous proposant de débrouiller la question, nous commencerons par exposer les observations qui ont été faites au sujet de cette production.

105. Son application à l'agriculture. — Quand, sur une terre d'une superficie donnée, on entreprend une culture, le produit qu'on obtiendra variera selon la quantité de main-d'œuvre et de capital qu'on aura dépensée, mais il ne variera pas proportionnellement à cette quantité. Relativement aux frais que l'on aura faits, il ira d'abord en croissant, puis en décroissant. Si sur un hectare de terre par exemple, voulant cultiver du blé, on prétend ne dépenser que le travail des semailles et celui de la moisson, on aura une récolte à peu près nulle. L'exécution de certaines opérations — labourage, hersage, etc. —, doublant, nous supposons, les frais de culture, multipliera la récolte peut-être par 30. Une fumure modérée ajouterait aux dépenses précédentes une dépense égale à chacune d'elles, et porterait la récolte de 30 unités à 50. Mais une quatrième dose de travail et de capital n'ajouterait à ces 50 unités que 10 unités nouvelles, qui représenteraient tout juste ce qu'elles auraient coûté à obtenir. Et une cinquième dose ne grossirait plus la récolte que de 5 unités, causant une perte au cultivateur.

Dans l'illustration arithmétique que nous venons de donner, le rendement de la terre, rapporté aux dépenses de culture, croît d'abord avec celles-ci de plus en plus, puis décroît de plus en plus. On peut avoir aussi bien une courbe qui monte, puis descende, puis remonte pour redescendre encore. Quand on aura dépensé un certain nombre de doses de capital et de travail, il se peut qu'une dose supplémentaire n'ajoute que 5 unités au produit, et que l'application de deux doses augmente ce produit de 25 unités. Dans certaines cultures, une irrigation pour laquelle on dépensera une certaine somme ne fera que peu de bien aux plantes ; une deuxième irrigation, qui entraînera des frais égaux, pourra leur être extrêmement profitable ; mais elle ne leur sera si profitable que parce qu'elle viendra après la première. Ces irrégularités possibles, au reste, ne changent pas la forme générale de notre courbe : toujours celle-ci commencera par monter, et finira par descendre ; il y aura toujours

une dépense telle, que le rapport des produits additionnels aux frais additionnels sera inférieur à l'unité.

Distinguant les doses de capital et de travail qui sont successivement appliquées à la terre, il y aura une dose *marginale.* On définit communément cette dose marginale en disant que c'est la dose qui se retrouve tout juste dans le produit. Mais si l'on considère ces irrégularités de la courbe de la productivité dont il vient d'être parlé, on s'aperçoit qu'il peut y avoir, à différents endroits de la courbe, plusieurs doses répondant à la définition précédente. Parmi ces doses, alors, celle-là sera la dose marginale au-delà de laquelle il n'y aura plus aucune dépense supplémentaire qui doive se retrouver dans le produit.

On aura soin de bien comprendre en quel sens il est parlé ici de doses de travail et de capital qui sont appliquées *successivement* à la terre. Comme il résulte déjà d'une indication qui a été donnée plus haut, il ne s'agit pas d'une succession dans le temps, en telle sorte que la première dose serait représentée, par exemple, par les labours préparatoires, que les semailles représenteraient une dose ultérieure, etc. L'ordre dans lequel nous rangeons les dépenses de production est déterminé par *l'utilité plus ou moins grande* que le cultivateur trouve à les faire. Si notre cultivateur, ayant 1 hectare de terre à cultiver, dispose pour sa culture de 100 francs, il aura avantage à les employer d'une certaine façon ; s'il a 100 francs de plus, c'est à telle opération nouvelle qu'il emploiera ce supplément ; et ainsi de suite. Et l'on ne doit pas s'étonner qu'une opération que nous disons moins utile accroisse plus le produit qu'une opération plus utile : la chose tient à ce que nous avons fait remarquer déjà, à savoir que les opérations de la production s'enchaînent, et que souvent une opération n'accroît le produit comme elle fait que parce qu'elle a été précédée de telles et telles autres.

Où s'arrêtera-t-on dans l'application du travail et du capital à la terre ? Non pas au moment où leur productivité commencera à diminuer, mais au moment où l'on arrivera à la dose marginale. L'application du travail et du capital, en effet, devra être poussée aussi loin qu'elle sera rémunératrice. Peu importe que les dernières doses donnent moins que des doses antérieures, du moment qu'elles sont plus que payées par le produit qu'elles donnent. Et à ce propos il convient de signaler une faute que les fermiers commettent assez souvent. Si l'on réfléchit que le loyer des terres, normalement, se proportionne à ce qu'une culture bien conduite peut tirer de ces terres, on se convaincra, par un raisonnement qu'il est inutile de développer, que le plus avantageux pour nos fermiers serait de louer cette surface de terre où ils pourraient, avec les moyens dont ils disposent, étendre leurs dépenses en travail et en capital jusqu'à la dose marginale. Mais il leur arrive d'en prendre davantage. La passion de la

terre les entraîne, et cette illusion où l'on tombe aisément qu'avec plus de terre on doit avoir nécessairement plus de gain.

C'est la loi des rendements décroissants — puisqu'on l'appelle ainsi — qui explique que la terre soit recherchée et qu'elle donne une rente, qu'elle ait un prix. Sans elle, les cultivateurs pourraient *intensifier* leur culture indéfiniment, ils pourraient la concentrer sur un espace aussi exigu qu'on voudrait. Mais la loi des rendements décroissants fait, lorsqu'on a dépensé une certaine somme sur une superficie de terre donnée, qu'on a avantage, plutôt que de dépenser une somme nouvelle sur cette même terre, à chercher une autre terre. Disposant d'une terre de 10 hectares, nous supposons, un cultivateur a 30.000 francs à dépenser pour ses frais d'exploitation : or le rendement net s'accroît — relativement — jusqu'à ce qu'on arrive à 20.000 francs de dépenses ; il est alors de 6.000 francs. Si l'on voulait dépenser la somme entière des 30.000 francs sur la même terre, le rendement net ne serait augmenté que de 2.000 fr. Au contraire, dépensant sur une autre terre, de 5 hectares de superficie, les 10.000 francs pour lesquels la loi des rendements décroissants se vérifie, on pourra obtenir 3.000 francs de rendement net. Dans ces conditions, il serait évidemment de l'intérêt de notre cultivateur de pouvoir disposer des deux terres : et il consentira des sacrifices pour avoir la deuxième.

Il semblera, peut-être, qu'il y a une contradiction dans les considérations que nous venons d'exposer : tantôt nous disions que les cultivateurs — pour autant qu'ils dirigeaient bien leurs affaires — poussaient l'application du capital et du travail à la terre jusqu'à cette dose qui se retrouve exactement dans le produit ; et maintenant nous montrons qu'ils cherchent à étendre leur culture dès que leurs rendements, relativement aux dépenses d'exploitation, commencent à décroître. La contradiction n'est qu'apparente. Dans nos dernières remarques, nous avons isolé par l'abstraction une certaine somme, pour laquelle nous supposions qu'on cherchait le meilleur emploi ; et c'était afin de faire comprendre comment agissait la loi des rendements décroissants. Quand nous définissions au contraire la dose marginale des dépenses de culture, nous envisagions l'économie telle qu'elle nous est donnée dans l'expérience, avec les capitaux multiples — ne parlons que des capitaux pour simplifier — qui cherchent concurremment des emplois. Or les capitaux se distribuant dans les emplois les plus lucratifs, on descendra, cela est clair, jusqu'à ces emplois qui sont tout juste rémunérateurs.

106. Qu'elle peut être généralisée. — Voilà donc, exposée dans ses grandes lignes, la théorie des rendements décroissants de l'agriculture. Nous allons montrer que cette théorie n'est point applicable seulement à l'agriculture, et que ce qui a été dit ci-dessus de la terre cultivée est

vrai tout aussi bien des autres moyens productifs, quels qu'ils soient.

Soit un industriel qui a construit une usine. Les bâtiments, les machines, l'outillage, lui ont coûté une certaine somme, mettons 100.000 fr. Si pour faire fonctionner son usine notre industriel prétend n'employer que 10 ouvriers, il obtiendra à la fin de l'année un certain produit, qui sera minime. S'il emploie 100 ouvriers, il obtiendra un produit qui sera au précédent, non pas comme 10 à 1, mais peut-être comme 20 à 1. Il est facile de voir en effet que dans une usine, avant toute chose, il faut un certain nombre d'hommes pour entretenir les machines, pour les faire marcher, etc., et que ce nombre ne sera pas proportionnel à celui des ouvriers qui travailleront à l'élaboration des matières, par exemple. Mais augmentant la quantité de la main-d'œuvre, un moment viendra où la productivité des sommes tout d'abord dépensées décroîtra, et ce moment dépassé, la chute de la courbe ne tardera pas à se précipiter. Inversement, si l'on décidait d'occuper un nombre déterminé d'ouvriers, alors, ordonnant dans l'ordre croissant les sommes que l'on pourrait dépenser en bâtiments, machines, etc., et d'une façon générale les capitaux que ces ouvriers auraient à mettre en œuvre, on verrait la productivité du travail augmenter d'abord, puis diminuer.

On a fait remarquer, encore, que la loi des rendements décroissants se vérifie, pour la terre, non point seulement quand on considère les entreprises agricoles, mais également quand on considère les autres sortes d'entreprises. Un industriel a une terre de 2 hectares. Il dépense 500.000 francs pour y construire une usine. S'il veut, afin d'augmenter sa production, dépenser 300.000 francs de plus pour son usine, au lieu de faire cette dépense supplémentaire sur le même terrain, il pourra lui être avantageux de la faire sur un terrain contigu, d'élargir son usine. Celui qui construit des maisons de rapport, de même, donne à ses maisons une certaine hauteur, les construit d'une manière plus ou moins luxueuse; mais s'il vaut mieux pour lui dépenser 500 francs par mètre carré que 250 francs, 1.000 francs que 500 francs, 2.000 francs que 1.000 francs, un moment arrivera cependant où, augmentant ainsi les frais de construction, le rendement relatif commencera à diminuer; et alors l'intérêt de notre capitaliste sera d'employer son surcroît de capital à construire d'autres maisons à côté des premières.

Mais pour établir l'universalité de la loi des rendements décroissants, nous ne saurions mieux faire que de *retourner*, en quelque sorte, les exemples dont on se sert pour établir cette loi, quand on s'occupe de la production agricole.

Un cultivateur qui a une terre de 10 hectares, disions-nous, obtiendra le rendement le plus fort possible s'il dépense 20.000 francs pour la culture de cette terre ; s'il dispose encore de 10.000 francs, il lui conviendra

de chercher une autre terre — le mieux serait qu'elle fût de 5 hectares — où il pourra dépenser ces 10.000 francs supplémentaires. On peut dire aussi bien, en renversant en quelque sorte le raisonnement : un cultivateur qui dispose de 20.000 francs pour entreprendre une exploitation agricole obtiendra le rendement le meilleur, relativement, s'il dépense ces 20.000 fr. sur une terre d'une étendue de 10 hectares ; il aurait un rendement moindre s'il faisait la même dépense sur 15 hectares ; si donc notre cultivateur est propriétaire de 15 hectares de terre, il lui conviendra, plutôt que de cultiver ces 15 hectares avec ses 20.000 francs, de chercher à se procurer une somme supplémentaire — de préférence 10.000 francs —.

On le voit, la loi des rendements décroissants est également vraie pour tous les moyens productifs quels qu'ils soient. Quelque moyen productif que l'on considère, lorsque ce moyen productif, comme il arrive presque toujours, doit être combiné, en vue de la production, avec tel ou tel autre, et peut être combiné selon des proportions diverses, il y a une certaine proportion qui porte le produit, relativement à la quantité du deuxième moyen productif employé, à son maximum (1).

107. Pourquoi elle ne l'a pas été. — On peut se demander, dès lors, pourquoi la généralité des économistes n'ont parlé des rendements décroissants qu'à propos de la terre, et spécialement de la terre cultivée. Il y a de cela, sans doute, plusieurs raisons.

1° Nous remarquions tantôt que si le cultivateur qui dispose de 10 hectares de terre et de 30.000 francs accroît la productivité de son argent en prenant 5 hectares de plus, le cultivateur qui dispose de 15 hectares de terre et de 20.000 francs accroîtra la productivité de sa terre, semblablement, en se procurant 10.000 francs de plus. Mais c'est un fait que le cultivateur loue des terres plus volontiers qu'il n'emprunte.

2° D'autre part, les terres, à la différence des capitaux — considérés au moment de leur formation — et des travailleurs, sont des immeubles ; elles constituent le support matériel de toute l'économie. On pourra donc dire proprement qu'on dépense du capital et du travail *sur* la terre, qu'on *applique* à la terre du capital et du travail, on ne dira pas qu'on applique de la terre à du capital ou à du travail. Et ainsi, s'occupant des combinaisons des moyens productifs, c'est à la terre de préférence qu'on rapportera tout, c'est elle que l'on prendra comme donnée fixe, tandis qu'on fera varier le capital et le travail.

(1) On a parlé ici de *proportions définies* (voir Valenti, ouvrage cité, § 61), et on a établi un rapprochement entre les combinaisons chimiques et ces combinaisons de moyens productifs dont nous nous occupons. Il faut remarquer à ce propos que les combinaisons chimiques ne peuvent se faire que selon des proportions définies ; pour les combinaisons dont nous traitons, il y a des proportions qui sont *les plus productives* ; mais ces combinaisons peuvent se faire selon d'autres proportions.

3° Ajoutons tout de suite que dans l'expérience, à considérer l'ensemble de l'économie, la terre nous apparaît comme un élément relativement fixe. La quantité de terre dont une nation dispose, celle même dont dispose l'humanité varie moins vite que la quantité de capital ou de travail qu'elle est à même de dépenser. En conséquence, ce qu'on remarquera le plus dans l'évolution économique, au point de vue de l'agencement des facteurs de la production, ce sont ces phénomènes qui résultent de l'application à la terre d'une quantité de capital et de travail moins grande, ou — comme il arrive dans notre époque — plus grande proportionnellement.

4° Enfin, si l'on n'a pas aperçu toute la généralité de la loi des rendements décroissants, cela tient en partie à certaines confusions où l'on est tombé, et qu'il nous faut maintenant dénoncer.

2. *La loi dite des rendements décroissants ; confusions auxquelles elle a donné lieu.*

108. Première confusion. — Parlant des rendements décroissants de l'agriculture, les économistes y ont opposé souvent les rendements croissants de l'industrie. Ceux qui l'ont fait ont confondu généralement deux questions qui sont très distinctes : la question de savoir, *un moyen productif d'une certaine grandeur étant donné, dans quelle proportion il faut combiner avec ce moyen productif les moyens productifs d'autres sortes* qui doivent concourir avec lui à la production, si l'on veut avoir le maximum de rendement, et la question de savoir *quelle grandeur les moyens productifs de chaque sorte doivent avoir pour donner le rendement le plus fort*, étant supposé qu'on y applique la proportion la meilleure des moyens productifs différents qu'il faut combiner avec eux. Expliquons par un exemple cette dernière question, et montrons comment elle se résout.

Soit une terre d'un hectare ; le maximum de rendement sera atteint, nous supposons, si on dépense 1.000 francs pour la cultiver : le rendement net, dans ce cas, sera de 500 francs. Prenons en deuxième lieu une terre de 5 hectares ; pour avoir le maximum de rendement net, ce n'est pas 5.000 francs qu'il faudra dépenser en frais de culture, c'est, par exemple, 4.000 francs ; et le rendement net, avec cette dépense, sera de 7.500 francs. Sur une terre, maintenant, de 10 hectares, le rendement net le plus fort sera de 15.000 francs, et il faudra pour l'obtenir dépenser 12.000 francs. Comparant ces trois cas, on voit que selon qu'on aura une terre de 1 hectare, de 5 hectares ou de 10, on pourra avoir un rendement net qui représentera les frais d'exploitation multipliés par 0,5, par 1,875 ou par 1,25.

Ainsi, si l'on prend des terres de plus en plus grandes, ces terres, cultivées au mieux, donneront des rendements qui, relativement aux dépenses

d'exploitation, iront en croissant d'abord, puis en décroissant. Et ici encore nous sommes en présence d'une loi universelle. Ce qui est vrai des terres que l'on emploie pour la culture est vrai également de tous les autres moyens productifs. Un industriel veut-il dépenser, pour construire son usine et pour acheter son outillage, une somme de 100.000 francs? Le mieux pour lui sera, l'usine construite, d'occuper 20 ouvriers; et ses frais de main-d'œuvre, quand on aura défalqué du produit l'amortissement et l'intérêt des autres dépenses, se retrouveront dans le produit multipliés par 3 ; ou encore, si l'on veut considérer ceci, ses avances lui rapporteront 10 0/0. Si le même industriel, pour la même production, dépense 200.000 francs en constructions et en machines, alors — en supposant toujours qu'il emploie le nombre d'ouvriers le plus convenable — le rendement sera de 15 0/0. Mais il tombera à 8 0/0 s'il dépense 500.000 francs.

Cette loi nouvelle, que les rendements croissent d'abord, puis décroissent *à mesure qu'on entreprend de mettre en valeur des moyens productifs plus importants*, qu'on veut produire, en d'autres termes, sur une plus grande échelle, cette loi est universelle elle aussi. Mais la courbe des rendements varie extrêmement d'une production à l'autre. Dans l'agriculture, elle se met à descendre relativement vite. Dans beaucoup de branches de l'industrie, au contraire, elle ne descend que très tard. Les très grandes exploitations agricoles sont bien rarement plus productives que les exploitations moyennes; et il est des cultures où seule la petite exploitation obtient des rendements élevés. Les usines métallurgiques au contraire, les raffineries de sucre et de pétrole, les filatures, les ateliers de tissage, sans parler des banques, etc., pour atteindre leur productivité maxima, devront prendre des proportions gigantesques. Il y a donc, au point de vue où nous sommes placés, une différence marquée — à envisager les choses en gros — entre l'agriculture et l'industrie. Et l'opposition est plus forte encore si l'on compare, non plus ces dimensions qui sont les meilleures pour les exploitations agricoles d'une part et d'autre part pour les exploitations industrielles, mais ces dimensions qu'atteignent *en réalité* les exploitations agricoles ou industrielles : car l'agrandissement des exploitations agricoles est contrarié par tel obstacle qui n'existe pas pour les exploitations industrielles (1).

Nous avons appris à distinguer la question de la proportion selon laquelle les différents moyens productifs doivent être combinés et celle de la grandeur qu'il convient de donner aux entreprises. Ne sera-t-il pas possible, après les avoir distinguées, de les ramener l'une à l'autre de quelque manière?

Carver a cru pouvoir opérer cette réduction. Pour lui, la deuxième

(1) Sur la question que nous avons rencontrée ici, et qui est la question de la *concentration de la production*, voir au chapitre suivant la section VI.

question ne représente pas autre chose qu'un cas particulier de la première. Parmi les agents de la production, en effet, il faut ranger le *travail de direction*. Dans toute entreprise productive, une direction est nécessaire. Eh bien, la question de l'échelle plus ou moins grande de la production, c'est la question de la proportion à établir entre cet agent productif, d'une part, et d'autre part les autres agents. Combinons le travail de direction d'un individu avec des quantités croissantes de travaux d'autres sortes, de terre, de capital : la productivité de ces moyens productifs variera selon une courbe montante d'abord, puis descendante.

Cette vue de Carver laisse subsister — il le déclare lui-même — des raisons pratiques sérieuses de traiter séparément nos deux questions ; *théoriquement*, elle est juste dans une grande mesure, mais à la condition qu'on se place à un point de vue exclusivement *technique*, et non au point de vue proprement *économique*. Si, en effet, nous nous attachons à la *quantité* des biens qu'on peut obtenir, dans une entreprise productive, avec des dépenses variées de capital, etc., alors sans doute il est vrai que la raison pour laquelle à l'ordinaire, l'échelle de la production s'agrandissant, la productivité finit par décroître, c'est la difficulté croissante que l'entrepreneur trouve à surveiller la marche de son exploitation, à diriger celle-ci. Mais si, au lieu de s'attacher à la quantité des biens obtenus, on s'attache à leur *valeur*, alors on voit que telles raisons feront nécessairement baisser la productivité, ou contribueront à la faire baisser, qui n'ont aucun rapport avec le travail de direction : ainsi la nécessité d'aller chercher pour les produits accrus des débouchés plus éloignés.

109. Deuxième confusion. — Quand on oppose les rendements croissants de l'industrie — tout au moins de certaines industries — aux rendements décroissants de l'agriculture, on est préoccupé, parfois, des effets différents qu'entraîne, dans l'industrie et dans l'agriculture, l'*accroissement de la demande;* on veut dire que la demande des produits croissant, la productivité des exploitations augmente ou diminue, selon qu'il s'agit d'exploitations industrielles ou agricoles. Voyons si cette thèse est exacte, et ce qui peut la justifier.

Dans l'industrie, dit-on, l'accroissement de la demande a pour conséquence l'élévation des rendements. Pourquoi en serait-il ainsi ? C'est parce que, la demande devenant plus forte, on peut développer les exploitations ; l'échelle de la production s'agrandit, ce qui permet de produire à moins de frais. Soit une usine où l'on fabrique de certains produits. Si cette usine devient de plus en plus importante, si le capital qu'elle représente, par exemple, passe de 100.000 francs à 200.000 francs, puis à 500.000 francs, le coût de revient de l'unité de produit tombera de 10 francs à 8 francs, puis à 5 francs. Mais il est clair que le développement de l'usine est subordonné à la possibilité que l'entrepreneur trouvera d'écouler une quantité de

produits plus ou moins grande. Si le marché ne peut absorber que cette quantité de produits qui correspond à la première des hypothèses de tantôt, notre entrepreneur sera obligé de ne mettre dans son usine qu'un capital de 100.000 francs; et de même si, pour écouler une quantité supplémentaire de produits, il faut aller chercher les clients trop loin et supporter des frais de transport trop élevés. Que maintenant les débouchés viennent à s'élargir : l'usine pourra être agrandie, ce qui élèvera les rendements.

Passons à l'agriculture. Ici, quand la demande s'accroît, les rendements s'abaissent. Qu'est-ce à dire? Si une nation est obligée, pour une raison ou pour une autre — parce que la population s'est accrue, parce qu'on a frappé de droits de douane les produits agricoles importés de l'étranger —, de demander une plus grande quantité de produits à son sol, si les consommateurs sont disposés à payer plus cher les denrées agricoles, il arrivera qu'on appliquera à la culture des terres des doses supplémentaires de capital et de travail ; et c'est cela qui abaissera les rendements de l'agriculture — au point de vue de la *quantité* des produits —.

Ainsi quand, considérant les effets d'un accroissement de la demande, on parle des rendements croissants de l'industrie et des rendements décroissants de l'agriculture, on se fonde *d'un côté sur l'une, et de l'autre côté sur l'autre des deux lois que nous avons distinguées dans les pages précédentes;* on se fonde d'un côté sur la *possibilité* qu'a l'industrie, avec une demande accrue, d'établir cette échelle de la production qui techniquement est la plus productive, et de l'autre côté sur la *nécessité* où se trouve l'agriculture, dans le même cas, de combiner cet agent productif qu'est la terre avec des quantités supérieures de capital et de travail.

C'est Marshall principalement qui a opposé, de la manière que nous venons de dire, les conditions de la production industrielle et celles de la production agricole. Mais quand il l'a fait, il a manqué à bien voir les fondements théoriques de sa conception : il n'a pas su distinguer les deux questions que nous avons pris soin de séparer.

Pour ce qui est, maintenant, des applications que comporte la conception de Marshall, elles sont multiples et importantes. Cette conception conduit à établir d'une certaine manière les courbes que les coûts de production décrivent quand la production s'accroît — quand elle s'accroît, faudrait-il dire pour parler exactement, en suite d'un accroissement de la demande — ; elle conduit par là à certaines conclusions touchant les effets, au point de vue du bien-être général, de l'augmentation de la population ; elle sert de fondement, aussi, à diverses théories, en particulier à une théorie des effets des taxes et à une théorie des effets de la protection douanière (1).

Il est nécessaire d'indiquer, toutefois, que les conséquences tirées par

(1) Cf. Cunynghame, *Geometrical political economy*, chap. 5, 7, 10.

Marshall de sa conception doivent être examinées avec soin, et que parfois il y a lieu de les rejeter. Il faut bien voir, en effet, que si dans l'industrie, l'échelle de la production étant agrandie, le rendement en quantité s'élève pendant très longtemps, il ne s'élève cependant pas indéfiniment. Or il est beaucoup d'industries où cette échelle a été atteinte à laquelle correspond, dans l'état actuel de la technique, le rendement le plus fort : une augmentation de la population, telle modification, encore, des taxes ou du régime douanier que l'on peut concevoir ne sauraient, dès lors, conduire à un abaissement du coût de production : il faudrait parler ici, non pas de rendements croissants, mais de rendements constants. Mais ce n'est pas tout : il faut considérer encore que l'industrie emploie des matières premières qui viennent de la terre, et dont la production ne peut être développée que moyennant des frais plus élevés ; ainsi le développement d'une industrie particulière, même si le rapport de la quantité du produit obtenu à la quantité des matières premières employées va augmentant, pourra au point de vue économique, par l'effet de la hausse des prix de ces matières premières, être accompagné d'une décroissance des rendements (1).

3. *La transformabilité des productions* (2).

110. Pourquoi la question se pose. — L'observation même la plus vulgaire nous apprend que pour obtenir un bien *on a le choix*, sauf des cas tout à fait exceptionnels, *entre des moyens productifs plus ou moins nombreux*. Pour faire venir du blé, il faut de la terre d'abord, de la main-d'œuvre ensuite, et du capital troisièmement, puisque ce travail que la culture du blé exige ne donne pas son produit instantanément. Mais il y a beaucoup de terres où le blé pousse, il y a beaucoup d'hommes qui peuvent le cultiver, et pour ce qui est du capital, peu importe où l'on prendra l'argent avec lequel on paiera les avances de la culture.

D'autre part, c'est un fait suffisamment connu qu'*un moyen productif est apte*, ordinairement, *à coopérer à la production de plusieurs biens*. Une carrière de marbre ne donne que du marbre. Mais un champ pourra être semé en blé, en avoine, en pommes de terre, et en bien d'autres choses encore ; un ouvrier sera capable d'exécuter les besognes les plus variées.

C'est la combinaison des deux propositions qu'on vient de voir qui nous

(1) Nous aurons à formuler une autre observation encore, au sujet de l'application qui a été faite de la conception de Marshall à la question du commerce extérieur : ce sera dans l'appendice II, section II, article 3.

(2) Voir Effertz, *Antagonismes économiques*, 1re partie, chap. 2, VIII et XIV, 2e partie, chap. 4, II, § 3, *c*, et 3e partie, chap. 3, *passim*.

oblige à poser la question de la *transformabilité des productions*. Nous disons la question de la transformabilité des *productions*, et non la question de la transformabilité des *produits*. C'est à la chimie qu'il appartient de nous enseigner s'il est ou non possible de tirer tel corps de tel autre. L'économique, elle, se préoccupe de savoir s'il est possible d'obtenir, en place de tel produit, tel produit d'une autre sorte, de substituer telle production à telle autre.

Sur cette question que nous soulevons ici, c'est Effertz qui a exposé les idées les plus suggestives. Nous allons donner de ces idées un aperçu sommaire.

111. Théorie d'Effertz. — D'après Effertz, les productions ne peuvent pas indifféremment être substituées les unes aux autres. Les biens de toutes sortes, dans notre économie, s'échangent les uns contre les autres : ils forment un vaste système, dans lequel chaque unité a sa *valeur*, ce qui veut dire qu'elle peut être mesurée en fonction de toutes les autres. De là naît une illusion à laquelle les économistes eux-mêmes ne cèdent que trop : l'illusion de croire que l'on pourrait remplacer la production d'une quantité de biens ayant au total une certaine valeur par la production de cette quantité de tels ou tels biens différents des premiers qui représente une valeur égale. Mais ce n'est là qu'une illusion, qu'il importe de dénoncer. En réalité, la transformation des productions les unes dans les autres rencontre toutes sortes d'obstacles.

On ne saurait entreprendre d'indiquer d'une manière exacte et complète quand et dans quelle mesure une production peut être remplacée par une autre. Effertz tient du moins à noter une limitation de la transformabilité des productions qui lui paraît particulièrement importante.

On peut, dit-il, distribuer les biens en deux grandes classes : ceux qui coûtent à produire beaucoup de terre — relativement — et ceux qui coûtent beaucoup de travail. Il sera possible de remplacer la production d'un bien dans le coût duquel le rapport de la terre au travail est grand par la production d'un bien de la même classe ; les productions de la deuxième classe, pareillement, pourront être substituées les unes aux autres. Mais on ne pourra point substituer à une production de la première classe une production de la deuxième. Ou plutôt on pourra opérer cette substitution; mais on ne pourra l'opérer que dans des conditions de plus en plus désavantageuses, et à l'intérieur de certaines limites. Il est possible d'accroître les produits qui coûtent surtout de la terre en employant à la culture un nombre d'hommes plus grand ; mais l'accroissement de produit qu'on obtiendra par là ira diminuant de plus en plus, et un moment viendra où on ne gagnera plus rien absolument à multiplier les travailleurs de la terre ; à ce moment d'ailleurs la production agricole totale ne représentera qu'un multiple en somme point très élevé de ce qu'elle est aujourd'hui.

Mais quels sont les produits qui correspondent aux deux classes de productions distinguées ci-dessus? Effertz observe que ces biens coûtent beaucoup de terre qui servent à notre alimentation ; ces biens,au contraire, coûtent surtout du travail qui font notre vie confortable ou luxueuse, qui sont, encore, la condition de notre culture. Il y a, d'un côté et de l'autre, des exceptions : les poissons, qui dans certains pays constituent une partie importante des ressources alimentaires de la population, coûtent surtout du travail. Les chevaux que les gens riches s'offrent le luxe de nourrir, les parcs, les terrains de chasse de ces mêmes gens coûtent principalement de la terre. On est en droit de négliger ces exceptions. La loi de tantôt pourra ainsi être formulée de la façon suivante : on peut, à la place de tels aliments, produire tels autres aliments, on peut produire à la place de tels biens de luxe ou de culture tels autres biens de luxe ou de culture ; on ne peut pas substituer à la production d'un aliment celle d'un bien de luxe ou de culture ; on ne peut pas non plus faire l'inverse, ou on ne le peut que dans une mesure restreinte.

Cette formule à laquelle il est arrivé, Effertz en tirera des conséquences considérables. Il en déduit que les hommes pourraient arriver à être pourvus d'une manière très inégale en nourriture d'une part, et d'autre part en biens de luxe et de culture. Pour le commun des malthusiens, l'humanité, nécessairement, s'achemine vers une indigence *totale ;* elle tend perpétuellement vers un état de surpopulation, lequel se caractériserait par une production insuffisante de toutes sortes de biens. A quoi Effertz répond qu'il est une catégorie de biens dont les hommes ne risqueront jamais d'être insuffisamment pourvus : à savoir ces biens qui coûtent du travail ; ou plutôt ils ne viendraient à manquer de ces biens que dans cette mesure où, la terre ne produisant pas assez d'aliments pour leurs besoins, ils se verraient contraints, pour échapper aux tourments de la faim, d'accroître la production agricole en intensifiant la culture le plus possible.

Les malthusiens sont tombés dans un excès de pessimisme. D'autres ont péché, à l'inverse, par un excès d'optimisme : tels certains socialistes qui comptent que l'instauration du régime social dont ils sont partisans accroîtra indéfiniment le bien-être des hommes *sous tous les rapports*, qui croient que toutes les productions pourront être accrues indéfiniment. Il est, leur objecte Effertz, des productions dans lesquelles la terre est l'agent productif principal ; et les terres ne peuvent pas être multipliées. Bien plus, ces méthodes de culture que l'on emploie dans les pays d'Occident ont pour conséquence un appauvrissement continu des terres. Les plantes que la terre produit enlèvent à celle-ci les principes nutritifs qu'elle contient ; et ces principes, quand il s'agit de plantes consommées par les habitants des villes pour leur alimentation, sont conduits à la mer par les égouts. On se préoccupe bien, maintenant, de rendre au sol, sous

forme d'engrais chimiques ou autres, ces éléments qui lui ont été ravis ; mais on n'aura point toujours la possibilité de se procurer de tels engrais ; et dans ces conditions, ces progrès de la technique agricole sur lesquels on fonde tant d'espérances, si momentanément ils augmentent le rendement des terres, ne font — bien souvent du moins — que précipiter l'épuisement du sol.

112. Si la surpopulation est à craindre. — Que devons-nous penser de ces vues d'Effertz ? Il semble bien qu'il ait fait trop prochain le danger, pour l'humanité, de manquer de nourriture (1). Il y a, sur notre planète, des étendues énormes qui ne sont pas encore cultivées, ou qui le sont d'une manière très imparfaite. Au total, l'humanité disposerait, d'après certaine évaluation (2), de 28,2 millions de milles carrés de terres fertiles, de 13,9 millions de milles carrés de steppes, sans compter quelque 4,1 millions de milles carrés de désert. Ces étendues, convenablement cultivées, pourraient fournir leur nourriture à 6 milliards d'hommes.

On arrivera à des chiffres beaucoup plus élevés encore si l'on substitue aux méthodes de culture actuellement employées des méthodes plus intensives. Dans l'île de Guernesey, avec des serres dont la construction revient à 14 francs environ le mètre carré, on obtient annuellement, par mètre carré, 1 à 2 kilogrammes de pommes de terre, 6 à 8 kilogrammes de tomates, et des fleurs par-dessus le marché pendant l'automne : c'est en s'appuyant sur ces données qu'Oppenheimer a prétendu que la terre pouvait nourrir jusqu'à 200 milliards d'habitants. Sans accepter son évaluation — de telles évaluations ne sauraient être qu'aventureuses —, on doit retenir l'indication que son raisonnement contient.

Pour ce qui est, maintenant, de cet épuisement des terres qu'Effertz redoute, tels procédés pourraient être adoptés qui l'empêcheraient. Et d'autre part, des faits se produiront sans doute qui permettront d'enrichir les terres : la découverte de gisements d'engrais chimiques, l'invention — vraisemblablement prochaine — de procédés pratiques pour la fixation de l'azote de l'air, etc.

Nous ne parlerons pas des progrès de la physiologie, qui, en déterminant d'une manière exacte les besoins de notre organisme, nous apprendront le moyen de nous nourrir avec une quantité moindre d'aliments. Et nous ne mentionnerons que pour mémoire le rêve de ces chimistes qui espèrent que leur science réussira un jour à fabriquer, avec les substances

(1) On trouvera une argumentation optimiste, accompagnée de références, chez Oppenheimer, *Das Bevölkerungsgesetz des T. R. Malthus und der neueren Nationalökonomie*, Berlin, Edelheim, 1901 ; voir principalement le chap. 4, B.

(2) Celle de Ravenstein (voir les *Proceedings of the Royal geographical society*, 1891).

les plus communes, une alimentation prodigieusement économique, et rendra ainsi inutile la culture de la terre.

L'humanité pourra donc pourvoir à sa subsistance, même si elle s'accroît dans de grandes proportions. Le taux actuel d'accroissement de la population se maintenant — on l'estime, pour toute l'espèce humaine, à 8 pour 1.000 par an —, on n'arriverait à la surpopulation que dans un certain temps, ou même que très tard : cela dépendrait de l'adoption qu'on ferait de telle ou telle des hypothèses indiquées ci-dessus (1). Et c'est une question de savoir si le taux actuel de l'augmentation se maintiendra : dans les nations dites civilisées, on le voit aujourd'hui qui s'abaisse d'une manière notable, on du moins l'on peut conjecturer avec une grande probabilité, sur de certains indices, qu'il ne tardera pas à s'abaisser (2).

Ce n'est guère, en somme, que dans certains pays que l'on pourrait considérer le danger de la surpopulation comme un danger réel, et relativement proche : nous voulons parler notamment de ces pays de population dense qui ne produisent pas la subsistance qui leur est nécessaire, mais qui reçoivent une partie de cette subsistance de l'étranger, en échange de produits manufacturés qu'ils exportent. L'Angleterre, par exemple, avait en 1897, pour les grains et farines, un excédent d'importation de 1.350 millions environ (3). Et sans doute à l'heure présente les exportations anglaises se développent. Mais pourra-t-il en être ainsi longtemps? Quantité de pays suivent une politique commerciale protectionniste, et qui d'année en année le devient davantage : ce sont des marchés qui de plus en plus se ferment aux exportations anglaises. Quant à ces pays jeunes qui fournissent à l'Angleterre des subsistances et qui, en même temps, sont pour elle d'excellent acheteurs, demeureront-ils longtemps ce qu'ils sont aujourd'hui, c'est-à-dire des pays à production presque exclusivement agricole ? le moment ne viendra-t-il pas bientôt où un certain équilibre s'établissant chez eux entre l'agriculture et l'industrie manufacturière, ils vendront moins de produits alimentaires, et achèteront moins de produits munufacturés ? La population anglaise, ce jour-là, se trouverait trop nombreuse, en sorte qu'une partie serait réduite à émigrer (4).

(1) Le chiffre de 6 milliards d'hommes serait atteint dans 200 ans. Cf. Marshall, *Principles*, liv. IV, chap. 4, § 3 (trad. fr., t. I).

(2) Nous aurons à revenir sur le mouvement de la population : voir le liv. IV, section VIII.

(3) D'après le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, art. *Getreidehandel, Statistik*, par Juraschek (t. IV). Voir encore Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., § 25,2.

(4) Oppenheimer (ouv. cité, chap. 4, A, pp. 110-112) calcule que la production agricole actuelle du Royaume-Uni fournit à celui-ci, relativement au nombre des habitants, une quantité d'aliments supérieure à ce que la population italienne consomme. Mais il faut tenir compte de ce fait qu'une population ne renonce pas facilement, surtout en de pareilles matières, aux habitudes qu'elle a contractées.

113. Signification véritable et portée de la théorie. — Mais nous devons nous attacher à bien comprendre la thèse qu'Effertz a voulu démontrer. Son intention n'a pas été de prouver que l'humanité dût arriver bientôt à l'état de surpopulation. Il a voulu faire voir que, si le nombre des hommes croissait indéfiniment, il deviendrait de plus en plus difficile, et finalement impossible, d'assurer leur subsistance ; il a voulu montrer que les ressources de l'humanité en aliments étaient bornées, établissant ainsi une limitation d'un ordre particulier au progrès économique. Comprise de la sorte, sa thèse ne saurait qu'être approuvée, surtout si l'on veut bien se rappeler que la formule qu'Effertz nous a donnée de la transformabilité des productions — cette formule d'où il déduit la thèse que nous venons de discuter — ne représente, de l'aveu d'Effertz lui-même, qu'une appromixation très large de la réalité.

Indiquons, pour terminer, que du principe général de la transformabilité restreinte des productions ne se tirent pas seulement ces conséquences dont nous venons de parler. Effertz a fondé sur lui, par exemple, une critique pénétrante de la manière dont les collectivistes conçoivent souvent le fonctionnement de ce régime social dont ils préconisent l'établissement.

CHAPITRE II

LES CARACTÈRES DE LA PRODUCTION DANS L'ÉPOQUE CONTEMPORAINE

I. — La production contemporaine dans ses rapports avec le droit (1)

1. *Prédominance de la propriété individuelle.*

114. Caractère individualiste de notre économie. — Nous avons parlé, au chapitre précédent, des conditions *générales* de la production, de ce qu'on pourrait appeler, en d'autres termes, les bases *techniques* de l'économie. Il nous faut, maintenant, nous occuper spécialement de la production *contemporaine*, et tout d'abord mettre en lumière les caractéristiques qu'elle présente quand on la considère *dans son ensemble*.

Le premier point à examiner, ici, a trait aux déterminations que la production, dans notre époque, reçoit du droit en vigueur. Nous avons eu occasion de dire que la direction et les résultats de l'activité économique des hommes étaient conditionnés par les institutions juridiques. Que remarquons-nous dans la production contemporaine qui résulte du régime juridique établi ?

Attachons-nous aux nations civilisées, à celles qui sont économiquement les plus avancées, et qui étendent de plus en plus leur domination sur les nations et les races inférieures, ou qui du moins propagent de plus en plus parmi celles-ci leurs formes d'activité et d'organisation économiques. Ce qui nous frappera chez elles en premier lieu, c'est que la propriété individuelle prédomine dans leur économie, et que, par conséquent, l'initiative de la production, le plus souvent, y est laissée aux individus.

L'économie, la production contemporaine sont *individualistes*. Cette expression demande à être bien entendue. Comme nous l'avons remarqué

(1) Sur ce sujet, voir Wagner, *Grundlegung*, 3e éd., 2e partie (Leipzig Winter, 1894).

déjà, l'unité économique élémentaire, dans notre société moderne, c'est à l'ordinaire, non pas un individu, mais une famille : à l'homme s'adjoignent la femme et les enfants mineurs. Il est vrai que dans la famille ainsi constituée la volonté des enfants ne compte à peu près pas. En sorte que, si l'on néglige les dispositions du *Code civil* qui confèrent toute l'autorité au père et si l'on tient compte, plus que des textes, de la réalité des mœurs, c'est le couple de l'homme et de la femme qui possède et qui produit.

C'est sous la réserve de cette observation que nous pourrons continuer à parler de notre régime actuel comme d'un régime de propriété et de production individuelle, et que nous opposerons ce régime à d'autres régimes, non plus individualistes, mais communistes ou collectivistes.

115. La propriété collective dans le passé, et dans certaines sociétés contemporaines. — Quand on étudie l'histoire de la propriété (1), on constate que dans un très grand nombre de sociétés anciennes ou présentes les moyens de production ont été ou sont beaucoup moins que chez nous laissés aux individus. Parfois le régime de la propriété et de la production apparaît comme proprement *communiste :* nous entendons par là qu'une collectivité plus étendue que la famille moderne a la direction de la production, comme aussi de la répartition des produits entre ses membres. Ailleurs la collectivité a la propriété des moyens de production ; mais elle laisse aux individus le soin de mettre ces moyens productifs en valeur, elle leur en abandonne la jouissance d'une manière plus ou moins précaire, et moyennant telles ou telles conditions : dans de pareils cas on se trouve en présence d'une certaine sorte de *collectivisme* (2). Le communisme et le collectivisme, au reste, se combinent parfois ensemble ; et presque toujours ils laissent subsister pour la propriété et pour la production purement individualistes un champ dont l'étendue, au reste, varie dans de très grandes proportions.

Quelles sont donc ces collectivités que l'on voit, dans les sociétés qui nous occupent, dirigeant l'exploitation des moyens productifs — du moins d'une grande partie d'entre eux —, ou présidant en quelque manière à cette exploitation ?

Parfois, la collectivité qui possède est l'État. Dans le Pérou des Incas —

(1) Une première orientation, pour cette étude, pourra être cherchée dans le livre de Letourneau, *L'évolution de la propriété*, Paris, Vigot, 1889.

(2) Le collectivisme peut comporter aussi l'exploitation des moyens de production par la collectivité : ce qui le distinguera du communisme, alors, c'est que les individus, à la différence de ce qui se passe en régime communiste, seront déterminés par l'intérêt, non par la contrainte ou le dévouement au bien public, à contribuer à assurer la prospérité générale : ils seront rémunérés *selon leurs œuvres*, et *non pas selon leurs besoins*. C'est de cette deuxième manière que beaucoup de collectivistes, aujourd'hui, définissent le régime dont ils sont partisans.

pour autant que nous en pouvons connaître l'organisation — il paraîtrait que chaque couple recevait de l'État une maison et un lot de terre, à titre précaire ; les lots étaient remaniés très fréquemment, de façon à être toujours proportionnés aux besoins des familles. Il y avait, en dehors des terres réparties entre les sujets de l'Inca, des terres de la couronne et des terres du Soleil, dont la culture était assurée par des réquisitions. C'était aussi par réquisition que les travaux industriels étaient exécutés ; et le produit de ces travaux était distribué entre tous. Dans l'Égypte ancienne, le roi avait sur tout le territoire un droit éminent : les prêtres et les guerriers lui payaient une redevance annuelle pour la jouissance héréditaire qu'ils avaient de certaines terres ; quant au peuple, il ne pouvait que louer ces terres des prêtres et des guerriers, ou encore les terres du domaine royal (1).

La collectivité qui possède, d'autres fois, est la commune, le *village*. C'est ce qui se voit par exemple dans la *dessa* javanaise et dans le *mir* russe. La *dessa* javanaise laisse aux familles qui la composent la propriété de leur maison et de l'enclos attenant, tout en réglant la transmission de ces biens de façon à maintenir l'égalité entre tous ; elle est propriétaire, en revanche, des rizières irriguées, qui constituent à Java la principale richesse de la population indigène : et sur ces rizières sans doute des lots sont assignés pour un temps plus ou moins long à chaque chef de famille ; mais les travaux les plus importants de la culture sont exécutés par la collectivité. Le *mir* russe, lui aussi, laisse à chaque famille, comme bien héréditaire, sa maison et son jardin ; mais les autres terres sont propriété commune : ces terres sont alloties à des intervalles réguliers, en telle sorte que chaque famille ait des terres à cultiver à la fois dans la partie du territoire de la commune la plus voisine du village, dans la partie la plus éloignée et dans la zone intermédiaire (2).

La propriété collective du *clan* se rencontre dans toutes les sociétés primitives, semble-t-il, à un certain moment de leur évolution. Le clan d'ailleurs, souvent, se confond avec le village, les habitants d'un même village se regardant comme issus d'une même souche.

Il y a enfin ce qu'on peut appeler la *famille associée*. C'est une collectivité dont tous les membres sont unis ensemble par des liens de famille,

(1) Nous ne parlons pas ici des sociétés féodales du moyen âge. Dans ces sociétés, le souverain a un droit éminent sur toutes les terres ; et au-dessous de lui, il y a toute une hiérarchie de seigneurs dont chacun tient ses terres d'un seigneur plus haut placé à qui il rend l'hommage. Mais les rapports de suzeraineté et de vasselage sont des rapports *politiques* bien plutôt qu'économiques : il n'y a, pour s'en convaincre, qu'à considérer quelles sont les obligations réciproques du suzerain et du vassal.

(2) On sait que des mesures récentes prises par le gouvernement russe paraissent annoncer une destruction prochaine de l'organisation du mir.

mais où le principe de l'association, néanmoins, paraît être d'ordre économique bien plutôt que d'ordre moral. La *zadruga* des Slaves méridionaux, par exemple, demeure à peu près constante au point de vue du nombre de ses membres — ceux-ci sont vingt à cinquante en général — ; elle exploite collectivement les terres qu'elle possède, sous la direction d'un *gospodar :* chacun des ménages de la zadruga, toutefois, a sa maison particulière, son jardin, et peut exercer une industrie dont les fruits lui bénéficieront.

116. La propriété collective dans nos pays. — Revenons à nos sociétés occidentales. Ici encore, au-dessus des individus, il y a des collectivités qui possèdent et qui produisent. Mais voyons d'une manière aussi exacte que possible ce qu'elles possèdent, et la part qu'elles ont à la production.

Il nous faut commencer par l'État, qui est la plus vaste des unités économiques, et par les collectivités du même genre qui lui sont subordonnées — ce sont, pour la France, les départements et les communes —.

Ces diverses collectivités ont tout d'abord des biens dont elles ne tirent aucun revenu. Ces biens sont, à peu de chose près, les mêmes qui constituent le *domaine public*, c'est-à-dire ceux qui, en raison de leur nature ou de l'affectation qui leur a été donnée, ne sauraient devenir objet de propriété privée : ainsi les rivages de la mer, les ports et rades, les fleuves et rivières navigables et flottables, les canaux, les fortifications militaires, les routes, ponts et rues, les églises, musées, etc. (1). De tels biens ne sauraient guère être évalués. On peut seulement, pour ceux qui ne sont point des dons de la nature, considérer ce qu'ils ont coûté à créer : on apprendra ainsi que la France, depuis 1822, a dépensé environ 1 milliard pour le creusement de ses ports, 1,5 milliard pour le creusement de ses canaux et l'amélioration de la navigabilité de ses rivières, 4 milliards pour la construction des routes (2). Et l'on saura par la lecture des budgets ce qui est dépensé annuellement pour l'entretien de ces ports, de ces canaux et de ces routes.

La plupart des biens dont nous venons de parler sont mis à la disposition de tous, et cela parce qu'ils jouent un rôle de première importance dans la vie économique générale. Mais s'il en est ainsi, il convient de mentionner, à côté des dépenses que l'État, les départements, les communes s'imposent pour les créer ou pour les entretenir, tant d'autres dépenses qu'ils font également en vue de la prospérité publique, pour fournir aux citoyens des

(1) Les chemins de fer font partie du domaine public national ; mais ils rapportent à l'État des revenus, ou pourraient en rapporter.

(2) Pour la voirie urbaine, il aurait été dépensé aussi quelque 4 milliards. Ces chiffres sont empruntés à Colson, *Cours d'économie politique*, liv. III, chap. 8, VI, A.

utilités qu'on ne leur fait pas payer. Comment séparer les services publics qui sont productifs, comme on dit, de ceux qui ne le seraient pas ? On établit couramment des démarcations entre ces deux catégories : de telles démarcations sont nécessairement arbitraires. L'instruction que l'État et les communes donnent pour rien à quantité d'enfants a, à coup sûr, des conséquences considérables pour l'économie. Ne faut-il pas, tout aussi bien, une justice, et par conséquent une force publique pour que l'activité économique des individus puisse se déployer ? Quant à ces forces militaires que l'État entretient spécialement pour garantir son indépendance et pour être en mesure de se faire respecter par les États voisins, ne faut-il pas reconnaître qu'elles protègent et qu'elles servent les intérêts de la nation ? En définitive, il n'est pas ou presque pas de service public dont le fonctionnement n'intéresse l'économie.

Ce domaine public, ces services publics gratuits dont nous venons de parler représentent ce qu'il y a dans notre société de communisme ; il s'agit ici, au reste, d'un communisme d'une sorte particulière : car la souveraineté de l'État, la puissance des unités administratives inférieures se fondent non pas sur la seule force de la coutume, comme il arrive par exemple dans les communautés primitives, ni non plus exclusivement sur la volonté des membres de la collectivité, comme c'est le cas pour certaines communautés constituées par application de principes raisonnés, mais sur la tradition, le sentiment, l'intérêt et la contrainte à la fois.

A côté, cependant, de ces propriétés collectives dont la jouissance est donnée à tous gratuitement et des services publics gratuits, il y a des services publics dont les personnes morales administratives tirent des revenus. Au reste, elles ne se comportent pas toujours ici comme feraient les particuliers : car elles peuvent être guidées, dans l'exploitation de leurs biens, de leurs services productifs, par d'autres préoccupations que par la préoccupation du gain. Mais d'autres fois — et trop souvent — elles peuvent être assimilées tout à fait aux particuliers.

Les personnes morales administratives ont généralement un domaine foncier. En France, sur une étendue de terre cultivée d'environ 44 millions d'hectares, l'État possédait, en 1898, 1.116.708 hectares, les départements 8.243, les communes 2.982.687, cependant que les établissements hospitaliers possédaient 208.100 hectares, diverses catégories de propriétaires 167.969, et les particuliers enfin 39.758.043. Pour ce qui est des forêts, l'État en possédait, en 1897, 1.124.118 hectares, soit environ 11 0/0, les communes 1.923.538, et les particuliers 6.473.593.

En Prusse, en 1893, 2.256.581 hectares de terres cultivées étaient propriété publique — l'État possédait 394.100 hectares en 1896 —, et 24.002.032 appartenaient aux particuliers. L'État d'autre part avait, en 1896, 2.761.337 hectares de forêts, soit 33,7 0/0 des forêts du pays. Dans

l'Allemagne entière, 33,7 0/0 des forêts appartiennent aux États et aux couronnes, 15,6 0/0 aux communes, 46,5 0/0 aux particuliers.

En Hongrie, l'État avait, en 1893, 444.027 hectares de terre cultivée ; il possédait, en 1895, 16 0/0 des forêts, cependant que les communes en possédaient 18,5 0/0.

Dans la Russie d'Europe, sur 391.103.966 dessiatines de terres recensées — 1.000 dessiatines = 1.093 hectares —, on avait en 1877-78 :

150.409.977 d. à l'État
7.368.740 » à la famille impériale
131.372.457 » aux communes
101.153.792 » aux autres propriétaires (dont 91.605.845 aux particuliers).

L'État posséderait 118.904.897 hectares de forêts, contre 69.718.574 aux autres propriétaires.

Les chiffres précédents, au reste, ne donnent pas par eux-mêmes une idée suffisamment précise de la valeur des propriétés de l'État et des autres personnes morales administratives : ils ne nous font pas connaître le degré de richesse des terres ou des forêts que possèdent l'État ou les communes. Pour être renseigné là-dessus, il faut chercher dans les budgets l'indication de ce que les propriétés en question rapportent. On pourra voir, ainsi, que l'État français dans son budget de 1906 a prévu une somme de 5.672.218 francs comme revenu de son domaine, les forêts exclues, et comme revenu de ses forêts une somme de 30.531.100 francs, de laquelle il faut déduire 14.138.600 francs de frais. En Prusse, le budget prévoyait comme revenu net des « domaines » et forêts de l'État, pour 1906, une somme de 70,76 millions de marks, et une somme de 18,49 millions de marks comme revenu net de ses mines et salines.

Les personnes morales administratives n'ont point seulement des terres et des forêts qu'elles louent ou qu'elles exploitent en régie. Elles tirent des revenus encore de divers services productifs qu'elles assument. En France, par exemple, le budget de 1906 prévoyait une somme de 303 millions comme produit de l'exploitation des postes, télégraphes et téléphones — les frais d'exploitation s'élevant à quelque 257 millions —, un produit de 446 millions pour la vente des tabacs, de 34,7 millions pour celle des allumettes, de 17,7 millions pour celle des poudres à feu, 14,4 millions comme bénéfice de l'exploitation des chemins de fer de l'État. En Prusse, où la plus grande partie des chemins de fer sont exploités par l'État, celui-ci obtient par cette exploitation un produit net qui, en 1904, s'élevait à 632 millions de marks, soit 7,07 0/0 du capital engagé.

Les communes, elles aussi, ont parfois des services productifs d'où elles tirent des revenus : elles assurent l'éclairage au gaz ou à l'électricité des habitants de leur territoire, elles leur fournissent de l'eau, elles organisent

des services de transports, elles produisent de la force motrice, etc. Ce socialisme municipal, comme on l'appelle, est en train de prendre, dans certains pays tout au moins, une grande extension (1).

Nous ne nous attarderons pas, maintenant, à rechercher ce que peuvent posséder certaines personnes morales qui ne sont pas des unités administratives — celles auxquelles le droit français donne les noms d'établissements publics et d'établissements d'utilité publique —. En France, les hospices et hôpitaux, sur les 164 millions auxquels leurs budgets se montaient en 1904, tiraient 51,7 millions environ de leur patrimoine ; les bureaux de bienfaisance, dont les budgets s'élèvent à 47 millions, tirent de leurs biens un revenu annuel d'environ 16,7 millions (2). Rappelons que dans certains pays les Églises, d'une manière ou de l'autre, détiennent des terres, des biens de toutes sortes. Mais la quantité de ces biens, pour être notable, n'est plus comparable nulle part à ce qu'elle était jadis dans des pays comme la France. Et moins importants encore sont les patrimoines de ces associations diverses qui s'occupent d'enseignement, de recherches scientifiques, etc.

En définitive, la revue à laquelle nous venons de procéder des diverses collectivités qui possèdent justifie notre assertion de tantôt, que dans nos sociétés civilisées contemporaines les moyens de production, pour la plus grande partie, appartiennent à des individus.

(1) On pourra chercher des renseignements, au sujet du domaine privé et des services productifs payants de l'État, des communes, etc., dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, aux articles *Domänen*, B, III (*Statistik*), par Conrad, t. III, *Forsten* (*Bedeutung, Grosse und Geschichte*, 2), par Endres, même t., et *Grundbesitz*, III (*Statistik*), par Wirminghaus et Kollmann, t. IV ; voir encore dans le *Handbuch* de Schönberg, 3e partie, t. I, *Die Erwerbseinkünfte des Staats*, par Scheel, et au t. II, *Kommunales Finanzwesen*, par Reitzenstein et Trüdinger, §§ 69-75 ; consulter Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., § 27, 6, l'*Annuaire statistique*, année 1905, pp. 313 et 311, le *Statistisches Jahrbuch* prussien de 1906, pp. 212-213 et 108, etc.

Pour ce qui est en particulier des exploitations des municipalités, il y a lieu de renvoyer à Bourguin, *Les systèmes socialistes et l'évolution economique* (Paris, Colin, 3e éd., 1907), Annexe VIII. On apprendra dans ce livre qu'en Angleterre, le nombre des exploitations municipales était de 1.045 pour les eaux en 1901, de 256 pour le gaz en 1903, de 323 pour l'éclairage électrique et de 142 pour les tramways vers ce même moment ; les capitaux engagés dans ces diverses catégories d'exploitations s'élevaient respectivement à 67, 35, 30 et 24 millions de £. Aux États-Unis, en 1899, on avait 1.787 exploitations municipales pour l'eau, 951 pour le gaz, 2.572 pour l'éclairage électrique ; les capitaux engagés étaient respectivement de 513, 330 et 265 millions de $.

(2) *Annuaire statistique*, 1905, pp. 88, 90.

2. *Quelques autres déterminations juridiques de la production contemporaine.*

117. Remarques complémentaires sur la propriété individuelle. — Ce n'est pas assez de savoir que notre droit reconnaît la propriété individuelle des moyens de production, et voit dans cette propriété individuelle la propriété type, celle dont les autres sont des imitations, ou par rapport à laquelle elles constituent des exceptions. Il faut, si l'on veut connaître l'essentiel des bases juridiques de notre économie, étudier un peu cette institution de la propriété individuelle ; il faut remarquer, en outre, certains principes inscrits dans nos Codes et qui sont particulièrement importants.

Pour ce qui est de la propriété, il y a lieu de considérer, tout d'abord, les différentes *catégories de biens* qui peuvent être objet d'appropriation.

A ce sujet, on notera qu'il est une certaine catégorie de biens que, jadis, on pouvait posséder, et qui, aujourd'hui, ne peuvent plus être appropriés — qui ne sont plus, aujourd'hui, des biens au sens économique du mot — : nous voulons parler des *êtres humains*. Le servage a été aboli, en France par la Révolution, en Russie en 1861. L'esclavage a disparu des colonies européennes et des États de l'Amérique pendant le cours du XIXe siècle.

Mais si l'on a cessé de pouvoir posséder des êtres humains, la propriété par ailleurs semble, d'une manière générale, évoluer dans le sens de l'appropriation d'un nombre toujours plus grand d'objets. L'appropriation de la *terre* par les individus, notamment, est, dans toutes les sociétés où on la rencontre, un fait plus ou moins récent : partout la terre paraît avoir été à l'origine propriété collective (1) : et c'est précisément pour cette raison — la terre ayant constitué pendant très longtemps presque toute la richesse des hommes — que nous rencontrons dans l'histoire tant de sociétés où la forme collective de la propriété est prédominante. Quant à la propriété dite *intellectuelle*, s'il est possible d'aller chercher ses origines dans les *privilèges* que nos anciens rois accordaient aux auteurs, il n'en est pas moins vrai qu'elle n'a été créée véritablement que par la Révolution : c'est celle-ci qui a donné aux écrivains, aux artistes, la propriété de leurs œuvres, aux inventeurs celle de leurs inventions. Et c'est

(1) Voir l'ouvrage célèbre de Laveleye, *De la propriété et de ses formes primitives*, Paris, Alcan, 4e éd., 1891.

récemment aussi que les industriels et les commerçants sont devenus propriétaires de leur marque de fabrique et de leur nom commercial.

La propriété doit être considérée non seulement sous le rapport de son objet, mais encore sous le rapport des *droits* qu'elle confère. Sous ce nouveau rapport, comme sous le premier, elle a varié dans l'histoire. Et de même que, à prendre les choses en gros, elle s'est étendue à des catégories de biens de plus en plus nombreuses, de même l'évolution de la propriété s'est faite, d'une manière assez générale, dans le sens d'une augmentation des droits du propriétaire. C'est la propriété *quiritaire*, c'est-à-dire la propriété entendue comme la faculté de jouir, d'user et d'abuser, qui est regardée chez nous comme la propriété normale ; c'est elle que consacre le *Code civil*.

Il y a, toutefois, des limitations au pouvoir du propriétaire. Et la principale procède de cette conception que l'individu possède, non pas en tant que tel et pour lui-même, mais en tant que représentant d'une famille et pour celle-ci : c'est cette limitation qui résulte — dans les pays latins et germaniques du moins — des lois sur les successions et les donations. L'individu ne peut disposer de son avoir par testament, et même l'aliéner de son vivant par donation, que dans certains cas ; dans d'autres cas, il ne peut léguer ou donner qu'une certaine quotité de ses biens, qui se réduit au quart, en France, si notre individu a trois enfants : le reste du patrimoine doit aller, après la mort du propriétaire, à des héritiers que la loi désigne ; et si ces héritiers sont des enfants du défunt, c'est un partage égal qui se fait entre eux. L'individu n'a même pas la possibilité de dissiper sa fortune de son vivant : il s'exposerait, s'il entrait dans cette voie, à se faire donner un conseil judiciaire.

118. De quelques autres principes de notre droit. — On peut rattacher, si l'on veut, à la question des droits que la propriété confère l'étude de ces principes juridiques dont il nous reste maintenant à parler. Il s'agit en effet, comme on va le voir, de principes qui permettent aux propriétaires de faire certains usages de leurs biens, ou de telle catégorie particulière de biens.

Le premier des principes que nous voulons mentionner est celui qui proclame la légitimité du *prêt à intérêt* (1). L'intérêt de l'argent a été, pendant toute l'antiquité, tout le moyen âge, et jusqu'au xviiie siècle, l'objet d'une hostilité plus ou moins vive des législateurs, comme aussi, souvent, des théologiens, des philosophes, voire même des économistes. A la vérité, les prohibitions que l'on a faites du prêt à intérêt sont demeu-

(1) Sur l'histoire du prêt à intérêt, consulter Schmoller, *Grundriss*, § 189 (la bibliographie précède le § 182 c.) ; trad. fr., t. III. Sur l'histoire des doctrines, consulter Böhm-Bawerk, *Geschichte und Kritik der Capitalzinstheorien*, particulièrement les sections II et III.

rées dans une grande mesure inefficaces : elles ont réussi surtout, pendant le temps qu'elles ont été en vigueur, à faire remplacer les prêts d'argent par des opérations équivalentes, comme la *constitution de rente*. Il n'empêche que ces prohibitions législatives, et le blâme que l'opinion attachait à l'opération du prêt à intérêt, ont été pendant très longtemps un obstacle au développement du crédit. Mais aujourd'hui les idées sont autres. Notre *Code civil* français admet le prêt à intérêt : et si la loi de 1807 a établi un maximum pour l'intérêt de l'argent, cette limitation a été abolie par la loi de 1886 en ce qui concerne les prêts commerciaux.

Il n'y a pas lieu de mettre parmi les particularités de notre droit moderne la reconnaissance qui y est faite de la légitimité du louage de service. La disparition de l'esclavage et du servage, les transformations de la technique productive, la division beaucoup mieux marquée aujourd'hui que jadis de la société en deux classes, celle des possédants et celle des prolétaires, tout cela a augmenté considérablement l'importance de cette sorte de contrat. Mais il est, cependant, très ancien. Ce qui serait particulier au droit contemporain des nations civilisées, si on le compare, surtout, au droit institué par la Révolution, c'est la *réglementation* législative, qui chaque jour se fait plus étroite, *du contrat de travail*. Et il faudrait indiquer encore cette évolution juridique qui a son origine dans la reconnaissance aux ouvriers du droit de former des associations professionnelles et des coalitions, et qui tend à substituer peu à peu au contrat individuel du travail le contrat collectif.

Mais voici de nouveau un principe juridique dont l'inscription dans notre législation est relativement récente : c'est le principe de la *liberté de l'industrie* ou de l'entreprise, en d'autres termes, la faculté qui est laissée aux individus — d'une manière générale tout au moins — d'entreprendre les productions qu'ils veulent, d'organiser ces productions à leur guise, sous le rapport des procédés techniques comme aussi sous le rapport de la qualité des produits, et de tarifer ces produits comme il leur plait. On sait qu'au moyen âge la production, et particulièrement la production communément appelée industrielle, était soumise à une réglementation assez sévère : dans l'état alors à peu près stationnaire de l'économie, des préoccupations d'ordre moral, le souci des intérêts tant des producteurs que des consommateurs avaient conduit à l'établissement de cette réglementation. La politique des rois, pour des raisons en partie différentes, maintint et même aggrava ce régime. Mais quand les progrès de la technique, joints à d'autres causes, rendirent possible un développement rapide de la production, on vit les économistes exprimer les aspirations que ces progrès avaient créées dans toute la société et réclamer l'introduction d'un régime différent. Leur effort devait aboutir à la promulgation des fameux édits de Turgot, et de la législation révolution-

naire, où la même inspiration se retrouve. Avec cette législation, c'était une ère économique nouvelle, peut-on dire, qui commençait.

A la liberté de l'industrie on peut rattacher la *liberté du commerce*, qui a la même histoire, et qui ne représente même, si l'on veut, qu'une manifestation spéciale de celle-là. Par liberté du commerce nous entendons le droit qu'ont les producteurs, les particuliers en général, d'aller chercher des acheteurs pour les produits où il leur plaît, de faire circuler ces produits sans être entravés en rien, sans avoir à acquitter d'autres taxes que celles qui constitueraient le paiement de services véritables — qu'on pense, par exemple, aux tarifs du transport par chemin de fer —. La liberté du commerce, au reste, n'existe qu'à l'intérieur des États. Ceux-ci pour la plupart, soit pour des raisons fiscales, soit dans le dessein de protéger la production nationale, ont établi à leurs frontières des barrières qui gênent plus ou moins, et parfois qui empêchent la circulation des marchandises.

119. Remarque finale. — Les faits que nous venons de passer en revue, en somme, laissent subsister ce que nous disions en tête de cette section, à savoir que l'économie contemporaine, dans ses rapports avec le droit, apparaît comme essentiellement *individualiste;* et ils nous montrent d'autre part que ce régime est essentiellement *libéral*. Ce sont les individus qui organisent, qui dirigent la production à leur gré. Les intérêts individuels, jouant librement, sont le moteur de l'énorme machine économique. Toutefois, il est à noter qu'un esprit nouveau inspire de plus en plus la législation. Un droit nouveau s'élabore; une évolution des institutions se fait qui, avec une vitesse lente encore, mais chaque jour accélérée, paraît devoir nous conduire à un régime très différent de ce régime purement individualiste et libéral dont, il y a un siècle, tout le monde ou à peu près était partisan.

II. — Le caractère mercantile de la production

120. Importance très réduite de l'économie « naturelle ». — La production contemporaine est, dans son ensemble, *mercantile :* ceci constitue sa deuxième grande caractéristique.

Toutes les sociétés ont passé, au cours de leur histoire, par un stade dans lequel chaque unité économique élémentaire produisait tout ce qui servait à satisfaire les besoins de ses membres, et où l'échange était inconnu; beaucoup de sociétés n'ont pas dépassé ce stade, ou ne l'ont dépassé que très peu. Dans nos pays mêmes, le temps n'est pas si éloigné de nous où chaque famille — à la campagne tout au moins — produisait quantité de choses que l'on achète maintenant, où chaque famille fabriquait son pain, filait, tissait, cousait ce qui lui était nécessaire, etc.

Ce qui subsiste chez nous, de nos jours, de l'ancienne *économie naturelle*, comme on l'appelle souvent — cette dénomination, à la vérité, n'est pas très heureuse —, il est difficile d'estimer d'une manière un peu précise quelle part cela représente dans la production générale. Il n'y a point, ici, de statistiques auxquelles on puisse recourir. On ne peut guère fonder une évaluation — qui sera nécessairement très imparfaite — que sur les observations auxquelles chacun a pu procéder.

Appliquons-nous, tout d'abord, à bien définir notre concept. Il n'y a pas économie naturelle quand un individu produit des biens qu'il emploie, ensuite, à produire d'autres biens destinés à être vendus. Un industriel, qui vend des marchandises d'une espèce *a*, fabrique des biens d'une espèce *b*, parce que ceux-ci lui servent à produire ceux-là : il n'y a rien là qui doive être regardé comme de l'économie naturelle. Il n'y a économie naturelle que lorsque l'on produit — ou que l'on travaille — pour sa propre consommation.

Il est à noter, toutefois, que la démarcation de l'économie naturelle et de l'économie mercantile n'est pas toujours aisée à établir. Il semble bien qu'il y ait lieu d'inscrire dans l'économie naturelle ces travaux que l'on fait exécuter par des domestiques. Sans doute le domestique est payé par son maître. Seulement il appartient à la maison : et c'est ce qu'exprime précisément le mot « domestique ». La femme de ménage qui vient tous les jours passer un certain nombre d'heures dans une maison paraît devoir être assimilée au domestique : et la raison en est que cette femme de ménage, pendant les heures qu'elle donne, se met à la disposition de ceux qui l'emploient ; elle fournit des services dont la nature n'est pas déterminée à l'avance d'une manière parfaitement rigoureuse. Les services, au contraire, qu'un laveur de vitres — là où ce métier existe — ou qu'un frotteur fournissent rentrent dans l'économie mercantile. Et il en est de même pour les services que fournissent les employés de ces hôtels pour familles comme il en existe beaucoup aux États-Unis : car ces employés ne sont pas payés directement par les familles qu'ils servent.

Où donc, aujourd'hui, trouverons-nous des restes de l'ancienne économie naturelle ? Ce sera surtout chez les agriculteurs. Ceux-ci gardent assez souvent, pour le consommer eux-mêmes, une partie du blé qu'ils ont produit. Ils consomment encore des légumes, du lait, des œufs, de la viande de porc qu'ils tirent de leur exploitation. Mais dans les villes, et d'une manière générale chez tous ceux qui ne vivent pas de la terre, l'économie naturelle se réduit à l'ordinaire à la préparation des aliments, au raccommodage des vêtements, à l'entretien du logement et du mobilier.

121. Causes et conditions de son recul. — Il serait intéressant de rechercher comment l'économie mercantile s'est formée, et pourquoi elle a pris le développement que nous constatons aujourd'hui. Ce qui apparaît

tout de suite, c'est que ce développement de l'économie mercantile a été la condition de l'accroissement de la production. Mais est-ce répondre suffisamment à la question que nous posions, que de montrer les conséquences que devait avoir la substitution de la production pour l'échange à la production pour la consommation directe ? Il faut ici, semble-t-il, distinguer entre les commencements de la production mercantile, et sa généralisation ultérieure. S'agit-il de l'origine de ce mode de production ? Elle s'expliquera en partie, à coup sûr, par les avantages que certains individus auront trouvés à échanger les produits de leur industrie ; peut-être cependant est-il nécessaire de faire intervenir encore des causes d'une autre sorte, comme par exemple l'établissement par les rois, par les seigneurs, par les maîtres étrangers — dans le cas des colonies — d'impôts qu'il faut acquitter avec des biens déterminés, et la nécessité qui en résulte de vendre des produits. Mais la production mercantile une fois apparue, il semble bien que le ressort de l'intérêt individuel suffira pour en étendre le champ.

Comment se déterminent au juste les domaines respectifs de la production mercantile et de la production familiale ?

D'après Effertz (1), pour que la production mercantile prenne la place de la production familiale, il faut qu'elle soit supérieure techniquement à celle-ci ; mais cela ne suffit pas. Imaginons un bien qui, produit dans la famille, coûte une quantité de travail égale à 1, et qui, produit par un industriel quelconque, coûte une quantité égale à $1 - \alpha$. Si 1 unité de travail est payée au travailleur un prix l, le coût de notre bien, produit à la maison, sera égal à l ; mais acheté, il ne vaudra pas $(1 - \alpha)\, l$; il vaudra $(1 - \alpha)\, c$, c'est-à-dire davantage : et cela, parce que celui qui produit des biens pour les vendre entend réaliser un gain. La production mercantile ne se substituera donc à la production familiale qu'autant que la supériorité technique de celle-là atteindra un certain degré, qu'autant que l'on aura exactement

$$(1 - \alpha)\, c < l.$$

Effertz nous montre, après cela, comment sa formule permet de comprendre les fluctuations que l'on observe, parfois, dans l'importance relative des deux catégories économiques qui nous occupent. La technique de la production en gros et celle de la production familiale — laquelle est nécessairement une production sur une très petite échelle — vont se perfectionnant, dans notre époque, l'une et l'autre ; mais tantôt c'est l'une, tantôt c'est l'autre qui progresse le plus vite ; et en conséquence, sans que la production en gros perde sa supériorité technique, on peut voir,

(1) Voir les *Antagonismes économiques*, 2e partie, chap. 4, II, § 3, A, c.

parfois, la production familiale reconquérir des domaines qu'elle avait perdus : l'invention de la machine à coudre, par exemple, lui a donné, pour de certaines choses, un regain de vitalité.

Telle est dans son essence la théorie d'Effertz. Elle repose sur cette affirmation que le producteur qui produit pour vendre établit ses prix de manière à recevoir de ses acheteurs, non seulement le paiement de ses frais, mais quelque chose en plus. Dans les frais de notre producteur, au reste, il faut mettre non seulement ses débours, mais d'autres éléments encore, comme l'intérêt de ses avances, avec la prime nécessaire pour couvrir ses risques, et la valeur de son travail, calculée d'après ce qu'il pourrait gagner s'il travaillait pour le compte d'un autre. La question, en somme, est de savoir s'il y a pour le producteur-vendeur en tant que tel un revenu spécifique. Si ce revenu existe — et nous verrons plus tard, quand nous traiterons de la distribution, qu'il existe en effet —, la théorie d'Effertz se trouve justifiée dans son principe.

Pour pouvoir appliquer, toutefois, d'une manière correcte cette théorie aux phénomènes de l'expérience, il est nécessaire de noter au préalable divers points.

1° Les biens que nous pouvons acheter sur le marché ne sont pas toujours exactement pareils aux biens correspondants que nous produirions nous-mêmes. La cuisine du restaurant est différente de celle que l'on fait à la maison ; et de plus, même si les mets étaient identiques, ce ne serait pas la même chose de manger au restaurant que de manger chez soi : la nécessité d'aller prendre ses repas dehors, de manger au milieu de personnes étrangères, tout cela nous fait préférer communément la deuxième organisation. Si les Américains du nord, souvent, vivent à l'hôtel, ce n'est pas que cela leur revienne moins cher : c'est — entre autres choses — pour éviter les ennuis que leur causeraient, s'ils avaient un appartement à eux, les domestiques.

2° Le calcul du prix de revient des biens achetés et des biens produits à la maison est plus compliqué qu'on ne pourrait croire au premier abord. Ainsi la production mercantile, qui à bien des égards est moins coûteuse que la production familiale, comporte des frais, souvent, que celle-ci n'a pas à supporter, et que l'on ne considère pas assez. L'industriel qui tient un restaurant a un loyer à payer, et d'autant plus élevé que la concurrence l'oblige à s'installer à proximité des clients à qui il s'adresse ; pour pouvoir faire sa cuisine chez soi, au contraire, on n'a pas besoin, à l'ordinaire, de payer un loyer plus élevé que celui qu'on paierait autrement.

3° Le triomphe de la production familiale sur la production mercantile, ou inversement, ne sera pas déterminé d'une manière rigoureuse par une formule comme celle d'Effertz. Des facteurs d'un autre ordre interviennent. La tradition d'abord, la coutume maintiennent le mode de production exis-

tant, même lorsqu'il a cessé d'être plus avantageux pour les consommateurs : et il en sera surtout ainsi dans les époques de civilisation relativement stationnaire, dans les sociétés où l'esprit conservateur, la misonéisme domine. D'autre part on conservera la production familiale, dans certains milieux, même lorsqu'il serait plus économique d'acheter ce dont on a besoin, par avarice, à cause de cette illusion si fréquente qui fait croire que l'on s'appauvrit chaque fois qu'on débourse de l'argent. Enfin on n'a pas toujours la possibilité d'adopter, pour se procurer tels ou tels biens, le mode qui serait le plus avantageux. Une ouvrière, par exemple, pourrait trouver son avantage à consacrer chaque jour un certain temps à des travaux de couture qu'elle ferait pour elle et pour sa famille ; mais elle n'est pas libre de répartir son temps comme elle voudrait entre les travaux de l'atelier et les travaux domestiques : on ne l'emploie, à l'atelier, qu'à la condition qu'elle y passe la journée tout entière.

122. Les conséquences. — Il resterait, maintenant, à parler des effets qu'a pu avoir le développement si grand pris par la production mercantile. Nous avons déjà indiqué, en passant, comment ce développement avait été la condition des progrès de la production en général. Avec la production mercantile — en d'autres termes avec l'échange — chaque agent productif est employé à cette sorte de production dans laquelle il rapportera, ou dans laquelle il gagnera le plus : et si la production n'est point par là portée à son maximum, à cause de ces conflits de la « rentabilité » et de la « productivité » que nous étudierons plus tard (1), elle est portée du moins bien au delà de ce qu'elle peut être dans une économie purement naturelle. Les terres, par exemple, seront mieux utilisées ; les travailleurs pourront, selon la remarque si pénétrante de Gide, au lieu de régler leur travail sur leurs *besoins*, le régler sur leurs *aptitudes* (2). Et d'autre part la production en grand sera rendue possible, qui est presque partout, comme l'on sait, très supérieure à la production forcément très restreinte de la famille.

A côté de ces conséquences de l'extension de la production mercantile, il en est d'autres qui ne sont pas moins considérables. La production mercantile, entraînant à sa suite la spécialisation des agents productifs, établit entre tous ces agents une *solidarité* qui sans cela n'existerait pas. Au lieu d'un nombre plus ou moins grand d'économies indépendantes, on a une économie générale dont toutes les parties se tiennent, directement ou indirectement. Quantité de phénomènes nouveaux apparaîtront ainsi, à savoir ces phénomènes que l'on étudie sous les rubriques de l'échange et de la distribution. Et des rapports réguliers s'établissant entre les individus, il ne s'agira plus seulement pour ceux-ci de *produire*,

(1) Dans l'Appendice I, section I.
(2) *Principes*, liv. II, chap. 1, IV.

il s'agira de *gagner :* ils ne produiront même que pour gagner. L'importance de ces faits apparaît d'elle-même.

III. — Le caractère capitalistique de la production

123. Ce qu'il faut entendre par là. — La production contemporaine est *capitalistique :* cette formule se rencontre partout ; que signifie-t-elle au juste ? A la vérité, on peut l'entendre de bien des manières. Les auteurs qui s'en sont servi le plus fréquemment, ceux qui ont donné à notre société d'aujourd'hui le nom de société « capitaliste », ces auteurs veulent indiquer par là qu'il y a dans cette société des classes formées d'une certaine façon ; ou bien encore ils pensent, quand ils parlent ainsi, à ce que les capitaux, de nos jours, représentent pour les individus qui les détiennent. Nous reviendrons dans un moment sur ces conceptions. Disons tout de suite qu'il est plus naturel de définir la production capitalistique en s'attachant au rôle que le capital joue dans cette production. Au reste, même en se plaçant à ce point de vue, on aura à choisir entre plusieurs manières de mesurer le *degré capitalistique* de la production.

1° On peut vouloir mesurer le degré capitalistique de la production d'après le *taux de l'intérêt* que donnent les capitaux investis dans des emplois productifs. La production dans une société sera d'autant plus capitalistique que l'on se contentera, pour les capitaux productifs, de rendements plus bas — ces rendements étant rapportés au temps pendant lequel ils se font attendre —. Cette première conception paraît être celle de Raë ; il l'exprime à sa manière, distinguant des « instruments du premier ordre », « du deuxième ordre », etc., et déterminant les ordres en question par la rapidité plus ou moins grande avec laquelle les avances capitalistiques reviennent doublées (1).

La considération où Raë nous engage a une grande importance pour la psychologie des sociétés : c'est une indication précieuse, quand on veut savoir à quel point l'esprit de prévoyance est poussé chez un peuple, que l'intérêt qui suffit aux individus de ce peuple pour les décider à s'imposer des sacrifices momentanés. Au point de vue économique même, la méthode de Raë peut nous fournir des renseignements très utiles. Mieux que cela. Imaginons deux peuples différant en ceci, que chez l'un le taux de l'intérêt est plus bas que chez l'autre ; si à certains égards — pour ce qui est de la densité de la population, du développement de la technique, etc. — ces peuples sont pareils, on sera véritablement fondé à dire que chez le premier la production est plus capitalistique que chez le deuxième. Mais comparons maintenant deux peuples dont l'un aurait une technique

(1) Voir la *Sociological theory of capital*, chap. 4 et 5.

tout à fait rudimentaire, et l'autre, au contraire, une technique très perfectionnée. Il n'est pas inconcevable que le premier peuple pousse ses placements capitalistiques assez loin pour faire descendre l'intérêt au-dessous du taux du deuxième peuple : dans ce cas, manifestement, ce ne sera pas s'exprimer correctement que de dire la production du premier peuple plus capitalistique que celle du deuxième.

2° Mesurerons-nous le degré capitalistique de la production à la *durée moyenne de cette production ?* C'est là la manière de voir de Böhm-Bawerk. Pour Böhm-Bawerk, toutefois, la durée moyenne de la production varie proportionnellement à la quantité du capital avancé, en sorte que le degré capitalistique de la production, dépendant de la durée de la production, dépend tout aussi bien, et du même coup, de la quantité du capital. Mais nous savons que les deux notions si intimement associées par Böhm-Bawerk sont en réalité, jusqu'à un certain point tout au moins, indépendantes l'une de l'autre. Il nous faut donc les envisager séparément.

Pour ce qui est de la durée de la production, c'est une opinion assez répandue qu'elle est, de nos jours, relativement brève. On justifie cette opinion, principalement, par la rapidité beaucoup plus grande avec laquelle les nouveaux procédés techniques permettent d'accomplir certaines opérations productives. La transformation de la fonte en acier exigeait 3 semaines il n'y a pas bien longtemps ; elle se fait aujourd'hui, avec la méthode Bessemer, en 20 minutes. Le tannage des peaux, qui demandait jadis un an à un an et demi, s'opère en 4 jours. Et ces exemples sont plus connus encore qui se peuvent tirer de l'histoire des industries du transport (1). Mais il faut prendre garde, comme Böhm-Bawerk nous en a avertis, de bien calculer la durée de la production. Pour estimer cette durée correctement, il est nécessaire de considérer, non pas seulement tel ou tel des stades de la production, mais toute la succession de ces stades : il faudra, s'il s'agit de la fabrication de l'acier, tenir compte des capitaux qui ont servi à construire les fours Bessemer, etc.

Nous conformant aux indications de Böhm-Bawerk, quelle idée nous ferons-nous des effets des progrès de la technique sur la durée de la production? Böhm-Bawerk, lui, accorde que certaines inventions techniques permettent d'abréger les processus productifs auxquels on les applique. Mais il affirme que ces inventions sont des exceptions, que les inventions, à l'ordinaire, ont pour résultat d'allonger la durée de l'attente capitalistique (2). A la vérité, il est bien difficile de prendre parti dans une discus-

(1) Voir Sombart, *Der moderne Kapitalismus*, Leipzig, Duncker et Humblot, 1902, t. II, liv. I, chap. 4. Sombart discute dans ce chapitre la question de l'allongement ou de l'abrègement du processus productif moyen dans notre époque.

(2) Voir *Einige strittige Fragen der Capitalstheorie*, Vienne, Braumüller, 1900, I, §§ 4 et 6.

sion pareille. Ce qui sans doute a conduit Böhm-Bawerk à la conviction qu'il exprime, c'est sa croyance à une proportionnalité entre la durée du processus productif et la quantité du capital : croyant à cette proportionnalité, et voyant — car c'est là un fait qui paraît résulter de l'observation — les inventions, dans l'ensemble, provoquer une multiplication des capitaux, il devait conclure que ces inventions allongeaient la production. Mais du moment où l'on n'admet plus la proportionnalité en question, cette thèse devient douteuse.

Quittons la question particulière des inventions et de leurs conséquences. Pourrons-nous, d'une manière générale, nous faire une idée de ce qu'est la durée moyenne de la production? On a dit qu'en Angleterre, de nos jours, on amortissait chaque année 1/4 des capitaux investis dans la production (1) : et il y a lieu de penser que l'Angleterre est un des pays où la proportion des capitaux investis pour de longues périodes est le plus grande. On remarquera toutefois qu'il n'est parlé ici que de la durée des capitaux *fixes* ; et de plus l'estimation que nous avons relatée est une estimation quelque peu aventureuse (2).

Mais il ne convient pas de nous attarder à l'étude de la durée de la production. Cette étude en effet, dans ce qu'elle a de particulier, n'est pas très instructive. Soit un individu qui engage dans une entreprise un capital de 50.000 fr. A partir du moment où ce capital aura commencé à rapporter — nous supposons qu'il s'agisse d'une entreprise à marche régulière —, notre individu verra, normalement, ses recettes couvrir ses dépenses, et lui donner, en outre, l'intérêt et l'amortissement de son capital ; à partir de ce moment, par conséquent, notre individu ne se souciera nullement de la durée de sa production. Il n'aura eu à se soucier de cette durée que pendant le temps qu'il aura attendu ses premiers produits. Mais d'attendre ces produits 3 mois ou un an, ou même 2 ans, — il ne s'agira le plus souvent que de durées pareilles — cela n'a pas une bien grande importance. Ce qui importe beaucoup plus pour le capitaliste — et qui est d'une grande conséquence au point de vue social, comme nous aurons à le dire bientôt —, c'est qu'il ait à engager dans son entreprise 50.000 francs, au lieu de 10.000 ou de 100.000.

3° Il nous reste à mesurer le degré capitalistique de l'économie par la *quantité du capital* engagé dans la production.

Qu'on y fasse attention : c'est l'ensemble de la production qu'il faut con-

(1) Cf. Marshall, *Principles*, VI, 2, 4.

(2) Pour donner une réponse à la question qui nous occupe ici, on peut utiliser des données statistiques comme celles que Mayo-Smith a réunies dans son livre *Statistics and economics*, chap. 5, pp. 165-169 ; et on peut aussi se servir de ces statistiques générales des patrimoines et des revenus dont nous aurons à parler dans la section VII de notre liv. IV.

sidérer ici, et non point telles ou telles entreprises. Il arrive, en effet, que l'on confonde la question du degré capitalistique de la production avec celle de la concentration de la production. Constatant, par exemple, que la quantité moyenne de capital engagée dans les exploitations d'une certaine industrie s'est accrue, on dit assez souvent que cette industrie est devenue plus capitalistique : mais cette façon de parler implique une certaine confusion, ou du moins risque de la créer. Il se peut que chaque établissement employant, en moyenne, davantage de capital, notre industrie, au total, en emploie moins. Et c'est ce dernier point qui nous intéresse ici.

Le degré capitalistique d'une économie, d'autre part, ne dépend pas de la quantité absolue du capital employé. Cette quantité doit être rapportée, évidemment, à quelque chose d'autre. On la rapporte, à l'ordinaire, à la *population :* on recherchera, par exemple, si d'une époque à une autre, dans un pays donné, la quantité du capital par tête d'habitant a augmenté ou diminué. On peut encore rapporter la quantité du capital — si l'on s'occupe, notamment, d'une branche particulière de la production — au *nombre des ouvriers* qui mettent ce capital en œuvre, à la *quantité des matières premières* qui sont traitées. On peut, enfin, la rapporter au *total des dépenses productives* que l'on fait dans une période déterminée, par exemple dans une année, ou encore au *produit* que l'on obtient dans cette même période : c'est tout un d'ailleurs, le produit représentant, normalement, les dépenses faites, avec une certaine plus-value.

124. Comment on peut estimer le capital employé dans la production. — Mais comment se renseigner sur la quantité du capital employé dans la production? Nous pouvons recourir, ici, à diverses méthodes d'investigation. Mais ces méthodes, comme on va le voir, ne nous donneront que des indications très insuffisantes.

1° On peut tout d'abord se donner une idée des *variations* du capital productif, en se fondant sur la considération de certains *indices*.

a) Le capital productif augmentera, évidemment, si des capitaux sont investis dans des emplois productifs qui étaient déjà connus antérieurement, mais que le taux courant de l'intérêt empêchait de regarder comme rémunérateurs. Or, depuis assez longtemps l'intérêt du capital baisse d'une manière à peu près continue : il en résulte nécessairement que des opérations capitalistiques sont entreprises qui étaient possibles jadis, en un sens, mais qui n'étaient pas regardées comme avantageuses. De ce chef il y a, dans notre époque, une augmentation certaine des capitaux ; mais on ne peut rien dire de plus précis, puisqu'on n'a pas une échelle des opérations capitalistiques indiquant les rendements qui correspondent à ces opérations.

b) Le capital productif augmentera encore si le taux de l'intérêt restant le même, les emplois productifs deviennent plus abondants où le capital

rapporte ce taux d'intérêt. De ce chef encore, il semble bien qu'il y ait une augmentation continue des capitaux productifs.

2° La méthode que nous venons d'indiquer ne saurait donner, malgré tout, que des résultats bien imparfaits. Une deuxième méthode à laquelle on peut recourir est celle qui consiste à prendre successivement telles ou telles sortes de capitaux, telles ou telles catégories d'entreprises — ces catégories correspondant aux modes d'organisation des entreprises —, à prendre, enfin, telles ou telles branches de la production, et à procéder à des *estimations fragmentaires*.

a) On peut s'attacher à certaines sortes de capitaux. Il existe des statistiques des machines, dont nous avons déjà parlé, des statistiques des animaux de ferme, dont nous parlerons plus loin. Ce ne sont que des dénombrements ; mais ils nous mettent à même de nous donner une idée, et parfois — pour les animaux par exemple — une idée très précise de la valeur des objets recensés : et ils nous montrent un accroissement presque partout continu — rapide aussi, pour les machines — des capitaux que ces objets représentent.

b) On peut s'attacher à certaines formes d'entreprises. Ainsi il y a des statistiques, dont nous aurons à nous occuper, des sociétés anonymes : et de ces statistiques il y aura sans doute des indications à tirer, bien que le développement des sociétés anonymes ne soit pas proportionnel au développement de la production en général, et que l'accroissement du capital moyen de ces sociétés, là où on le constate, ne suffise pas à prouver un accroissement total du capital.

c) On peut, en troisième lieu, passer en revue les différentes branches de la production. Et alors, certes, on se trouvera souvent en présence d'évaluations quelque peu hasardeuses. Cela arrivera surtout quand il s'agira d'évaluations se rapportant à une classe d'entreprises trop vaste : telles les évaluations qui ont été faites au sujet du capital de l'agriculture. Mais pour ces mêmes classes d'entreprises on aura des études de détail, monographies ou enquêtes, où l'on puisera des informations beaucoup plus précises. Il a été écrit des monographies sur telles sortes particulières de culture (1) ; on a procédé à des enquêtes, parfois très vastes, sur les entreprises manufacturières (2). Et il est des branches de la production pour lesquelles on est mieux renseigné encore ; c'est le cas pour la banque, les banques à cette heure appartenant pour la plus grande partie, ou du moins pour la partie la plus importante, à des sociétés par actions.

(1) Citons le livre d'Augé-Laribé, *Le problème agraire du socialisme*, Paris, Giard et Brière, 1907 (v. les chap. 5-7).

(2) Le *Census* américain est à mentionner tout spécialement ; voir les volumes consacrés aux manufactures. Voir aussi, dans les *Special reports* du *Bureau du Census*, le vol. *Wealth, debt and taxation* (1907), 1re partie.

On prendra garde, toutefois, de n'utiliser qu'avec discernement ces indications qu'on peut puiser dans les sources que nous venons de dire, et de ne pas s'y fier absolument. On se rappellera, en effet, que la notion du capital n'est pas entendue de la même façon par tout le monde ; et on considérera, en outre, que les chiffres relatés dans les enquêtes, les statistiques officielles et autres ne sont pas toujours d'une parfaite sincérité.

Nous nous réservons de donner dans le chapitre suivant, quand nous étudierons successivement les différentes branches de la production, les plus intéressants des chiffres qu'on a pu établir au sujet du rôle plus ou moins important que le capital y joue.

3° Il y a une troisième méthode pour se renseigner sur la quantité de capital employée dans la production : c'est celle qui consiste à s'adresser aux statistiques, aux évaluations de la *richesse générale*. Mais ces statistiques, ces évaluations ne présentent pas toujours le même intérêt.

a) Quand elles se rapportent à la richesse moyenne des habitants d'un pays, quand on nous dit, par exemple, que le « capital » par tête des habitants du Royaume-Uni a passé de 160 £ en 1812 à 120 en 1822, 143 en 1845, 200 en 1865, 260 en 1875, 270 en 1890 (1), nous n'apprenons pas grand chose relativement au point qui nous occupe. Dans des chiffres pareils, en effet, sont comprises la valeur des terres — que nous devons laisser de côté ici, puisque c'est du capital social, comme on peut le comprendre, que nous nous occupons —, celle des rentes sur l'État, et d'autres éléments qui n'ont rien à faire avec le capital productif.

b) Plus instructives, à coup sûr, sont les statistiques des revenus, quand elles distinguent des catégories multiples de revenus. Giffen s'est appuyé sur des statistiques de ce genre ponr estimer qu'en 1885 le capital d'exploitation des fermiers, dans le Royaume-Uni, s'élevait à 521 millions de £, celui des établissements métallurgiques à 9 millions, celui des usines à gaz à 125 millions, que 12 millions étaient engagés dans l'industrie de la pêche, 931 dans les chemins de fer du royaume, etc. Le capital d'exploitation des fermes aurait monté de 8 0/0 de 1865 à 1875, et baissé de 21,9 0/0 de 1875 à 1885 ; pour les établissements métallurgiques, il y aurait eu dans ces mêmes périodes une hausse de 314 0/0, puis une baisse de 69 0/0 ; pour les usines à gaz, il y aurait eu une hausse de 43 0/0 suivie d'une hausse de 138 0/0 ; pour les chemins de fer, les hausses successives auraient été de 58 0/0 et de 42 0/0, etc.

c) Enfin on a essayé parfois de procéder à une estimation détaillée de la richesse totale de tel ou tel pays. Une statistique officielle donne pour les États-Unis les chiffres suivants, qui se rapportent à l'année 1904 (2) :

(1) Ces chiffres, établis par Giffen, sont cités pas Mayo-Smith. De même pour ceux qui vont suivre. Voir *Statistics and economics*, liv. I, chap. 5, pp. 177-181.

(2) Cf. *Wealth, debt and taxation*, 1re partie, p. 27.

	Valeur
Propriété immobilière	$ 62.341 millions
Bétail	4.073 »
Outillage agricole et industriel	4.142 »
Monnaie	1.998 »
Chemins de fer	11.244 »
Produits agricoles	1.899 »
Produits manufacturés	7.409 »
Vêtements et parures	2.500 »
Mobilier	5.750 »
Etc	
Total	107.104 »

Mais tout d'abord on ne peut guère se fier à ces chiffres. Et d'autre part ils ne se rapportent pas tous au capital exclusivement : ainsi dans la valeur des mines et carrières entrent à la fois les richesses naturelles que l'industrie minière exploite, et les installations qui ont été créées pour cette exploitation.

125. Conséquences de l'accroissement du capital productif. — Quelque imprécis ou incomplets que puissent être, en définitive, les résultats des recherches dont nous venons de tracer le plan, cette conclusion s'imposera toujours à nous, quand nous nous y engagerons, que la production contemporaine emploie une quantité de capital très grande, si on la compare à la production de n'importe quel moment du passé, et que le caractère capitalistique de la production va s'accentuant. On ne fera d'ailleurs par là que se confirmer dans l'opinion qui naît en nous de l'observation de ces phénomènes économiques dont nous sommes les témoins directs.

Les conséquences de cet accroissement du capital productif sont multiples, et il en est qui sont extrêmement importantes. Celles qui concernent la production apparaissent d'elles-mêmes. Et il ne sera sans doute pas besoin non plus de s'arrêter sur celles qui intéressent la distribution des richesses.

C'est sur la considération de ces conséquences — de telle ou telle d'entre elles, plutôt — que l'on a fondé certaines définitions de l'économie capitaliste auxquelles nous avons fait allusion plus haut. Pour Marx, par exemple (1), ce qui distingue cette économie, c'est la division de la société en deux classes, dont l'une détient les capitaux, tandis que l'autre, n'ayant aucune part à la propriété des moyens de production, ne peut subsister qu'en ven-

(1) Voir *Le capital*, *passim*.

dant à la première sa force de travail. Et il est certain que plus il faut de capital pour monter une entreprise productive, plus il devient difficile à ceux qui n'ont point de fortune, ou qui n'en ont que très peu, de sortir de la condition de salariés. Mais ce fait, si digne qu'il soit de retenir l'attention, n'est cependant qu'un fait *dérivé*: il ne convient pas d'y voir l'essence même du capitalisme.

La même observation s'adresse à cette conception du capitalisme qu'a proposée Sombart (1). Pour Sombart, la production capitalistique est cette production dans laquelle l'entrepreneur avance une somme afin de la retrouver ensuite augmentée d'un surplus, le « profit » ; la production capitalistique poursuit, ainsi, un but *abstrait* et *indéfini*. Et ici encore nous sommes en présence d'une remarque qui est juste. Le capitaliste, aujourd'hui, ne se propose pas d'exploiter un fonds — de terre par exemple — ; il ne se propose pas d'exercer un métier où son travail sera rémunéré et qui le fera vivre. Il s'agit pour lui de *faire valoir*, d'une manière quelconque, un capital dont il dispose ; il s'agit, en d'autres termes, d'arriver à grossir ce capital, et de le grossir le plus possible. Mais si vraie et si intéressante aussi que puisse être la remarque de Sombart, il reste que le fait sur lequel elle porte n'est point quelque chose de premier, et qu'il n'y a pas lieu, par conséquent, de chercher en lui la définition du capitalisme.

IV. — L'ENTREPRISE ; SON ADMINISTRATION.

1. *Définition de l'entreprise. Les deux types d'entreprises.*

126. L'entreprise. — De quelle manière, dans notre société contemporaine, les entreprises sont-elles administrées ? Telle est la question que nous allons examiner maintenant. Mais tout d'abord il nous faut définir l'entreprise.

L'entreprise a ce double caractère qu'elle pourvoit aux besoins d'autrui, et qu'elle y pourvoit en vue du gain ; l'entreprise s'oppose, ainsi, à la fois à tout ce que l'on fait pour pourvoir a ses propres besoins, et aux services bénévoles qui sont inspirés par des sentiments altruistes.

Ces déterminations, toutefois, ne suffisent pas à définir l'entreprise (2).

(1) *Der moderne Kapitalismus*, t. I, chap. 8, A.

(2) Marshall cependant paraît s'en contenter (voir ses *Principles*, liv. IV, chap. 12, § 1 ; trad. fr., t. I. Notons, pour être tout à fait exact, que c'est le mot « *business* » que Marshall définit par les déterminations en question. Quant à l'entreprise (*undertaking*), pour lui, c'est le *business management*.

On lira avec profit, sur la question de la définition de l'entreprise, Cantillon, *Essai sur le commerce*, I, 13.

Il convient d'y en ajouter d'autres. Veut-on se conformer rigoureusement au bon usage de la langue française? Celle-ci, en premier lieu, ne permet guère de parler d'entreprise que là où l'on a affaire à une production *spécialisée :* il y aura ainsi des entreprises de transports par chemin de fer, des entreprises de publicité, etc. ; mais si un individu, dans un domaine, pratique des cultures multiples et diverses, on répugnera quelque peu à dire qu'il a une entreprise agricole. En deuxième lieu, quand on parle d'entreprise, on pense généralement à quelque chose de *complexe :* l'entreprise implique le concours de plusieurs individus, la mise en œuvre d'un matériel, elle comporte de la part de ceux qui sont à sa tête un certain travail d'agencement. Dans le médecin qui donne des consultations, dans l'artiste qui gagne sa vie en chantant dans les salons et en enseignant son art à des élèves, on ne voit pas des entrepreneurs ; mais on verra un entrepreneur — le mot *impresario* a exactement cette signification — dans le directeur de théâtre qui engage des comédiens, qui loue une salle, qui a un personnel de machinistes, etc.

On peut convenir, toutefois, d'étendre le sens du mot entreprise. On ne tiendra pas compte de la complexité ou de la non-complexité de la production : et ainsi le médecin, le professeur de chant seront considérés comme des entrepreneurs. Et d'autre part on entendra d'une façon très large la spécialité des entreprises. Si un individu a une imprimerie et qu'en même temps il possède une terre qu'il fasse valoir lui-même, on ne saurait penser à réunir ces deux productions en une même entreprise. Mais un domaine agricole, si variées que soient les cultures qu'on y fait, sera regardé comme constituant une entreprise.

Ce qui, mieux que toute autre chose, peut servir à définir l'entreprise, c'est son *indépendance.* L'entreprise, en somme, représente l'unité dans la production générale, quand on envisage celle-ci sous le rapport de la *direction.*

A la vérité, l'entreprise étant entendue comme on vient de voir, on pourra être embarrassé quelquefois pour décider si on est ou non en présence d'une entreprise. Soit un industriel qui a passé un marché de fournitures à longue durée avec un autre industriel, et qui travaille exclusivement pour celui-ci. Ce fournisseur, à la condition de livrer les produits qu'il a promis, peut organiser sa production à sa guise ; il l'organise à ses risques ; il est bien donc un entrepreneur. Mais un cas plus douteux est celui des *tâcherons* auxquels, dans certaines industries du bâtiment, certains entrepreneurs confient, à des conditions d'ailleurs variables, l'exécution d'une partie des travaux dont ils se sont chargés — on parle ici de *marchandage* —. Et il en sera de même pour ces individus à qui les grands industriels, dans des industries comme celle de la soie ou de la confection des habits, laissent le soin, moyennant un prix arrêté à l'avance,

de distribuer le travail aux ouvriers et de payer ceux-ci, ne gardant guère pour eux-mêmes que la détermination des produits à fabriquer, l'achat des matières premières et la vente des objets fabriqués.

On prendra garde de ne pas confondre l'entreprise avec l'*exploitation*. Une exploitation ne saurait englober plusieurs entreprises ; une entreprise, en revanche, peut comprendre plusieurs exploitations. Une compagnie se fonde, par exemple, qui se propose de faire de l'industrie métallurgique : cette compagnie constitue une entreprise ; mais elle aura plusieurs exploitations si elle crée des usines en plusieurs endroits, et que ces usines aient un matériel, un personnel tout à fait distincts. On peut dire, pour marquer la différence de l'exploitation et de l'entreprise, que celle-là est une unité *technique*, et celle-ci une unité *économique*.

127. Entreprise patronale et entreprise coopérative. — Revenons à la question de l'administration des entreprises. Cette question ne se pose pas pour les entreprises où un seul individu fait tout. Et nous verrons bientôt que de telles entreprises sont nombreuses. Il y a une grande quantité de paysans qui cultivent leurs champs sans avoir besoin pour cela d'aucun autre travail que du leur propre et de celui des membres de leur famille. Dans l'industrie, il y a encore des artisans. Les petits commerçants pullulent. Et les professions dites libérales comportent le plus souvent l'indépendance économique complète de ceux qui les exercent.

Dans ces entreprises où plusieurs individus, fût-ce à des titres divers, ont un rôle à jouer, deux types doivent être distingués : le type *patronal* et le type *coopératif*. Dans les entreprises patronales, un individu — ou plusieurs individus — assume la direction et les risques en même temps ; d'autres individus travaillent sous les ordres, et pour le compte du patron — ou des patrons —. Dans les entreprises coopératives, au contraire, la direction de la production appartient à l'ensemble des travailleurs ; et ceux-ci se partagent les bénéfices réalisés, comme aussi à l'occasion les pertes subies.

Les entreprises de l'État, des communes, on l'aperçoit sans peine, doivent être assimilées aux entreprises patronales. Au reste, nous laisserons de côté ici ces entreprises des États et des communes ; c'est seulement des entreprises des particuliers que nous nous occuperons.

Des deux types d'entreprises que nous avons distingués, celui qui prédomine aujourd'hui, et de beaucoup, c'est le type patronal. Les causes en sont multiples.

1° La première cause qui explique la diffusion du type patronal de l'entreprise, c'est que l'entreprise exige pour être montée, comme l'on dit, et pour fonctionner, un certain capital. Dans beaucoup de branches de la production, même, il faut, pour arriver à la productivité maxima, donner aux entreprises de très grandes dimensions, et par conséquent employer

des capitaux très importants. Mais parmi les travailleurs qu'une entreprise occupera, il s'en trouvera bien peu, étant donné la manière dont les richesses sont réparties, qui possèdent, bien peu qui puissent participer à la propriété, si l'on peut ainsi dire, de l'entreprise, et par suite à sa direction.

2° Il faut tenir compte, d'autre part, des différences qui existent entre les individus au point de vue du caractère. Parmi les employés d'une entreprise, il pourra y en avoir qui soient aussi riches que le chef de cette entreprise : leur humeur leur fait préférer une situation subordonnée et en général moins lucrative, mais où ils n'exposent point leur avoir, et où ils n'ont pas à souffrir de ces tracas, de ces préoccupations, de cette anxiété du lendemain qui sont le lot habituel des entrepreneurs.

3°-4° Ajoutons que dans notre siècle, l'esprit individualiste domine, et que l'on répugne à partager avec d'autres une autorité que l'on peut exercer seul. Ajoutons encore qu'en tout temps, quand il s'agit d'affaires complexes, minutieuses comme sont celles qu'il faut régler à tout instant dans l'entreprise, la participation d'un trop grand nombre d'individus à la décision a donné d'assez mauvais résultats. Et sans doute on peut s'entendre pour confier cette décision à des hommes de confiance ; mais cette entente même exige pour se réaliser, et plus encore pour se maintenir, un certain esprit de discipline qui n'est pas très répandu ; et les ordres venus de la direction risqueront trop de ne pas être acceptés avec assez de docilité quand ceux-là mêmes seront chargés de les exécuter de qui procède l'autorité directrice.

5° Enfin, s'il est certain que dans l'entreprise patronale les intérêts du patron et ceux de ses employés ne coïncident pas, ces employés cependant sont stimulés dans leur travail — même quand leur rémunération ne se proportionne pas à la valeur de celui-ci — par la crainte qu'ils ont de perdre leur emploi. Dans une association coopérative de producteurs, au contraire, chaque travailleur sans doute est intéressé à la prospérité de l'association ; mais si l'association comprend un certain nombre de membres, il pourra ne pas voir assez bien les effets pour lui-même de sa négligence et de sa paresse ; il arrivera même qu'il trouve son avantage personnel — à la condition de ne pas être imité par les autres — à ménager ses forces : et quand plusieurs associés se mettront à raisonner ainsi, l'entreprise ne pourra que péricliter.

2. *L'entreprise patronale.*

128. Ses formes diverses. — L'entreprise patronale se présente à nous sous des formes quelque peu diverses.

1° La forme la plus simple, et aussi la plus fréquente, est celle qui com-

porte un patron unique. Celui-ci peut avoir constitué le capital de son entreprise avec des biens ou de l'argent à lui, il peut également faire marcher son entreprise grâce à des prêts qui lui ont été consentis : dans l'un et dans l'autre cas, en même temps qu'il a seul la responsabilité, il assume seul les risques de son affaire.

2° Tout de suite après les entreprises que nous venons de dire, il y a lieu de mettre les entreprises organisées sous la forme de la *commandite*, dans lesquelles on distingue le ou les commandités, dont la responsabilité est illimitée, et le ou les commanditaires, qui ne sont responsables que jusqu'à concurrence d'une certaine somme. Les commandités sont les chefs véritables de ces entreprises ; les commanditaires ne sont guère que des bailleurs de fonds. Aussi ne s'étonnera-t-on pas que la forme de la société en commandite ne soit pas très répandue. Les commanditaires prêtent des fonds sans gage ; il faut qu'ils aient dans les commandités une grande confiance. Et s'il s'agit d'entreprises exigeant de grands capitaux, ils trouveront à l'ordinaire de notables avantages à fonder plutôt des sociétés anonymes.

Il y a en France des sociétés en commandite *simple* et en commandite *par actions*. Sur 100 sociétés fondées, la proportion des sociétés en commandite simple a été de 16,5 de 1886 à 1890, et de 17,2 de 1891 à 1894 ; les chiffres correspondants sont, pour les commandites par actions 1,9 et 1,4, pour les sociétés en nom collectif 72,6 et 70,6, pour les sociétés anonymes 7,6 et 9, enfin pour les sociétés à capital variable — ce sont les sociétés coopératives, en y comprenant celles qui ne sont pas des sociétés de production — 1,5 et 1,8 (1). Le nombre des sociétés en commandite par actions a diminué considérablement depuis que les lois de 1863 et de 1867 ont permis aux sociétés anonymes de se fonder sans autorisation préalable. En Prusse, les sociétés en commandite par actions n'étaient en 1879 que 51, avec un capital total de 156,7 millions de marks, alors que les sociétés anonymes étaient 1.169, avec 5,1 milliards de marks de capital. Et là aussi, la création des sociétés à responsabilité limitée, qui a eu lieu en 1892, n'a pu que faire du tort à cette forme particulière d'entreprise (2).

3° Les sociétés *en nom collectif* sont beaucoup plus répandues que les sociétés en commandite. Dans ces sociétés, la responsabilité de chaque associé est illimitée ; la direction de l'entreprise appartient en principe — sauf telles stipulations particulières — aux associés conjointement ; et ces associés participent tous — en des mesures qui peuvent varier — aux bénéfices.

(1) Cf. le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, article *Aktiengesellschaften* (*Statistik, Frankreich*), par Juraschek, § 6 (t. I).

(2) Voir le même ouvrage, t. V, article *Kommanditgesellschaft auf Aktien*, par Lastig, § 3, IV.

Les sociétés en nom collectif ne peuvent prospérer, en thèse générale, que si l'entente est parfaite entre les associés, et si leur zèle est égal. Il semble, à première vue, que ces conditions ne soient pas très faciles à réaliser. Mais il y a bien des raisons qui poussent à la constitution de cette sorte de société et qui contribuent à en assurer le bon fonctionnement. Les associés sont unis souvent par des liens de parenté : ce sont deux frères, ou le père ou le fils, ou le beau-père et le gendre. Un entrepreneur qui prend de l'âge, et qui, ne pouvant ou ne voulant pas, pour tel ou tel motif, quitter les affaires, éprouve cependant le besoin de se décharger d'une partie de sa besogne, s'associe celui de ses employés qu'il trouve le plus capable. Ailleurs c'est la nécessité de posséder, pour diriger une entreprise, des aptitudes, des connaissances très diverses, et qui ne se rencontrent guère réunies chez une même personne, qui rend nécessaire la formation d'une société. Ou bien encore l'adoption de cette sorte d'organisation est imposée par la nature même des affaires : il y a des entreprises dont le chef est obligé à des déplacements perpétuels ; il lui faudrait aussi, cependant, être toujours présent au siège de l'entreprise ; la solution tout indiquée, dans un pareil cas, c'est de s'associer à deux.

Pour donner une idée du nombre et de l'importance des sociétés en nom collectif, indiquons qu'en Prusse vers 1890, de quelque 110.000 maisons de commerce inscrites sur le *Registre du commerce*, il y en avait un quart environ qui étaient des sociétés commerciales *ouvertes* — c'est ce qui correspond là-bas à nos sociétés en nom collectif —. En Allemagne, on comptait, en 1895, 55.239 sociétés commerciales ouvertes, dont 32.216 s'occupant d'industrie au sens étroit du mot, avec un personnel de 1,25 million de personnes, et 22.426 s'occupant de commerce spécialement ou de transports, et occupant 0,21 million de personnes (1).

4° Dans les sociétés *anonymes* — auxquelles on réserve communément l'appellation de sociétés *par actions* (2) —, ce sont, juridiquement, les actionnaires qui doivent être regardés comme les entrepreneurs. La direction des affaires leur appartient ; les bénéfices, d'autre part, sont répartis entre eux proportionnellement au nombre d'actions qu'ils ont, et les pertes de même — ces pertes étant limitées, cependant, au capital souscrit —. En réalité, toutefois, la participation des actionnaires à la direction de

(1) D'après Schmoller, *Grundriss*, § 144 (trad. fr., t. II).

(2) Sur les sociétés anonymes, voir dans le t. I du *Handwörterbuch* la rubrique *Aktiengesellschaften*, principalement la deuxième section (*Volkswirtschaftliche Bedeutung der Aktiengesellschaften*, par van der Borght), et la troisième section (*Statistik der Aktiengesellschaften*, articles de van der Borght, Juraschek et de la rédaction). On peut consulter aussi Schmoller, *Grundriss*, § 144 (trad. fr., t. II ; la bibliographie est en tête du § 138), Philippovich, *Grundriss*, *Volkswirtschaftspolitik*, t. I, § 38, et Bourguin, *Les systèmes socialistes*, chap. 11, I, p. 141.

l'entreprise est souvent, pour la plupart d'entre eux, tout à fait fictive. Il y a un actionnaire ou un petit nombre d'actionnaires qui détiennent un grand nombre d'actions, soit que ces actions représentent leur *apport* dans la société, soit qu'elles aient été payées avec de l'argent ; et ce sont ces gros actionnaires qui sont les maîtres effectifs. On peut même voir un petit groupe d'administrateurs, de hauts employés conduire les affaires de la société à leur gré. Les moyens de contrôle dont disposent la généralité des actionnaires se réduisent à peu près à rien : ce n'est guère que dans les circonstances critiques qu'ils se trouvent en mesure, éclairés par de certains faits qui ne peuvent pas être cachés, d'intervenir et de faire prévaloir leur volonté.

129. Des sociétés par actions en particulier. Raisons de leur multiplication. — Les sociétés par actions se sont développées considérablement dans notre époque : les chiffres que nous donnerons tantôt le feront voir. Les causes de ce développement sont multiples.

1° Tout d'abord il est clair que cette forme d'entreprise est celle qui convient le mieux quand il s'agit de monter de très grosses affaires. Il y a des entreprises — chemins de fer, entreprises de navigation, banques, etc. — qui exigent comme mise de fonds des dizaines, voire des centaines de millions : il serait bien difficile de trouver des particuliers qui, même en s'associant à quelques-uns, pussent avancer de pareilles sommes.

2° La multiplication des sociétés par actions, d'autre part, s'explique par les avantages que les capitalistes trouvent à placer leur argent dans des sociétés de cette sorte. Le minimum de la souscription étant de 100 francs ou même de 25 francs, les plus petites bourses peuvent s'intéresser aux affaires même les plus colossales. Ceux qui possèdent davantage, étant maîtres de régler leur participation comme il leur plaît, peuvent devenir actionnaires de plusieurs sociétés, divisant ainsi, et par conséquent compensant les risques que les entreprises comportent toujours. Le capitaliste, maintenant, vient-il à se trouver dans la nécessité de réaliser ? la facilité avec laquelle les titres des sociétés se négocient lui permettra de se débarrasser de ses actions — à un prix sans doute plus ou moins élevé — quand il voudra. Et il faut mentionner encore, parmi les raisons qui attirent les capitalistes vers les actions des sociétés, la possibilité qu'ils trouvent de se livrer, sur ces actions, à toutes sortes de spéculations.

Nous avons dit pourquoi les sociétés par actions se sont multipliées. Nous n'avons pas voulu dire que cette forme d'entreprise ne présentât par rapport aux autres que des avantages, à tous les points de vue. On a renoncé, d'une manière générale, à soutenir que la société par actions traitait ses employés et ses ouvriers plus mal que ne font ces chefs d'entreprises auxquels on réserve communément le nom de patrons ; on reconnaît du moins qu'il est impossible de porter un jugement d'ensemble sur ce point.

Mais il est certain que l'administration de la société anonyme, bien souvent, est plus coûteuse que celle de telles autres entreprises : cela, tant à cause de l'organisation de cette société et de la complexité des rouages qu'elle comporte que parce que la direction effective des affaires, dans la société par actions, est confiée à des hommes qui peuvent n'y pas avoir tous leurs intérêts.

Plaçons-nous au point de vue particulier des actionnaires. Ceux-ci peuvent être trompés sur la valeur de l'entreprise où on attire leurs capitaux. Dans tous les marchés financiers il y a des individus qui s'occupent à lancer des affaires sans avenir, voire des affaires fictives. L'impossibilité où l'actionnaire se trouve, le plus souvent, de contrôler l'administration de la société dont il fait partie l'expose à de graves dangers : on a vu des sociétés s'effondrer au lendemain d'assemblées générales où leur situation avait été présentée comme excellente. Ces inconvénients, toutefois, paraissent ne pas être dans l'ensemble extrêmement graves : cela résulte des statistiques que l'on a établies relativement au rendement moyen des actions des sociétés anonymes — statistiques dont nous aurons à parler bientôt —. Plus grave peut-être est l'inconvénient qui naît de ces spéculations où l'actionnaire n'est que trop tenté de s'engager. On a relevé qu'en 1895 les actions de 25 sociétés de mines du Sud africain qui distribuaient des dividendes, avec une valeur nominale de 6,55 millions de £, valaient en Bourse 38,52 millions de £. Les actions de 133 autres sociétés, qui ne distribuaient pas de dividende, avaient une valeur nominale de 27,73 millions de £, et une valeur en Bourse de 113,25 millions de £ (1).

130. Histoire et statistique des sociétés par actions. — Les sociétés par actions ont leur origine dans les grandes compagnies à privilèges du XVIIe et du XVIIIe siècle. La déconfiture, cependant, de beaucoup de ces compagnies, la prédominance, d'autre part, d'une doctrine économique tout individualiste amena, vers la fin du XVIIIe siècle, le déclin de cette forme d'entreprise. Elle ne devait reprendre vie que dans le XIXe siècle (2). En Prusse, à la date de 1825 il n'avait été fondé que 21 sociétés par actions, avec un capital de 35,76 millions de marks ; de 1826 à 1850 il s'en fondait 102, avec un capital de 637,46 millions de marks. En Autriche, le capital des sociétés par actions existant en 1865 s'élevait à 680,5 millions de florins (3). Voici maintenant des chiffres se rapportant à l'époque la plus récente (4).

(1) *Handwörterbuch*, *Aktiengesellschaften* (*Volkswirtschaftliche Bedeutung*), § 6.
(2) Voir, pour cet historique, Schmoller, *Grundriss*, § 144.
(3) D'après le *Handwörterbuch*.
(4) Nous les empruntons à Philippovich. On prendra garde, en les lisant, que dans certains pays, en Prusse, en Belgique, etc., une grande partie des chemins de fer

		Nombre des sociétés	Capital en millions de francs		Nombre des sociétés	Capital en millions de francs
France	—	—	—	(1899)	6.322	14.178
Grande-Bretagne	(1890)	13.323	19.532	(1902)	35.965	46.607
Allemagne	(»)	3.124	7.069	(»)	4 971	13.534
Autriche	(»)	385	1.380	(»)	557	2.302
Hongrie	(»)	86	260	(»)	287	640
Italie	(»)	657	1.879	(»)	1.215	3.466
Belgique	(»)	734	2.167	(1900)	1.330	2.960
Pays-Bas	(»)	884	895	(»)	3.566	2.305
Russie	(»)	504	2.426	(1899)	1.181	4.632

En 1906, il y avait dans le Royaume-Uni plus de 40.000 sociétés par actions, avec 2 milliards de livres de capital versé (1).

Pour les États-Unis, on estimait à 5.290,7 millions de dollars, en 1896, le capital-actions des seules compagnies de chemin de fer — les dettes de ces compagnies étant de 5.755,7 millions de dollars —. Dans l'État du Massachusetts, les sociétés par actions soumises au régime de la loi commune et publiant des rapports étaient en 1896 au nombre de 1.963, avec un capital de 302,6 millions de dollars (2).

Les chiffres qu'on vient de voir sont des chiffres *absolus*. Les chiffres *relatifs* sont plus instructifs encore.

Dans le Royaume-Uni, en 1887, un tiers du capital de l'industrie était sous la forme d'actions. En Allemagne, le capital des sociétés par actions représenterait 5 0/0 de la richesse nationale ; et ce chiffre serait doublé si tous les chemins de fer appartenaient à des sociétés. La statistique de 1895 comptait dans le même pays plus de 6.000 exploitations de sociétés par actions, de sociétés en commandite par actions et de sociétés à responsabilité limitée — dont 4.749 montées par actions —, occupant 0,9 million de personnes, soit 150 personnes chacune en moyenne ; comme il y avait en Allemagne, à cette époque, 3.331 entreprises industrielles occupant plus de 200 personnes, il y a lieu de croire que ces entreprises appartenaient pour la plupart à l'une des trois formes juridiques indiquées ci-dessus — particulièrement sans doute à la forme de la société par actions — (3).

Il faudrait maintenant rechercher comment les sociétés par actions se

appartiennent à l'État. Le capital des sociétés par actions se trouve, de ce fait, diminué dans une forte proportion.

(1) Cf. le *Statistical abstract for the United Kingdom*, 54e année, p. 307.

(2) D'après le *Handwörterbuch*.

(3) D'après Schmoller.

répartissent entre les diverses branches de la production. Nous n'avons guère de renseignements précis là-dessus que pour le Royaume-Uni et l'Allemagne (1). Dans le Royaume-Uni, sur 2.607 sociétés par actions fondées en 1892, il y avait 334 sociétés de commerce, 271 sociétés minières, 171 sociétés de navigation, 151 sociétés métallurgiques, 135 imprimeries et entreprises d'édition, 100 banques et établissements de crédit, 58 filatures, tissages et teintureries, 47 entreprises de construction, 43 brasseries. 39 sociétés d'électricité, 32 entreprises de transports, 25 sociétés d'assurances, 21 usines à gaz, etc.

Pour l'Allemagne, on a en 1896 les chiffres suivants :

Groupes	Nombre de sociétés	Capital versé en millions de mk.	Obligations, etc. en millions de mk.	Fonds de réserve en millions de mk.
Banques et établissements de crédit.	400	2.136,87	5.261,15	437,07
Assurances	131	110,02	—	104,34
Mines, industrie, etc	3.181	4.598,87	1.126,62	625,99
Spécialement :				
Mines, salines, etc.	235	1.022,33	223,36	136,17
Métallurgie et machines. . . .	263	372	45,14	66,95
Électricité.	39	195,61	25,91	18,43
Produits chimiques	52	108,95	8,22	33,90
Coton	98	166,93	30,37	25,29
Brasserie	378	367,23	91,13	47,46
Sucre	186	156,59	27,12	15,10
Construction et spéculation immobilière	164	172,76	16,27	13,90
Chemins de fer	114	423,71	271,53	83,43
Chemins de fer sur routes . . .	75	125,57	62,99	18,02
Navigation.	130	197,19	75,83	16,13

Le capital moyen des sociétés par actions varie avec la nature des entreprises : c'est ainsi que parmi les sociétés fondées en 1892 dans le Royaume-Uni, les sociétés de transports avaient les capitaux les plus considérables ; ensuite venaient les banques, les sociétés d'assurances et les sociétés minières. Ce capital moyen, d'autre part, est allé s'abaissant à mesure que les sociétés par actions se multipliaient, que le public apprenait à apprécier mieux les avantages de cette forme d'entreprise. C'est ainsi qu'en Allemagne il a été de 10,8 millions de marks pour les sociétés fon-

(1) Nous prenons nos chiffres dans le *Handwörterbuch* : de même pour les chiffres qu'on verra plus loin, relatifs au capital moyen des sociétés par actions et aux dividendes distribués par ces sociétés.

dées antérieurement à 1871, alors que pour les sociétés fondées en 1871 il n'était plus que de 4,01 millions, qu'il descendait au-dessous du million dans la période 1883-1887, et qu'il n'était plus que de 620.000 marks en 1892.

En 1896, sur 3.700 sociétés allemandes pour lesquelles on avait pu relever le capital versé, 504 avaient un capital inférieur à 100.000 marks, 1.143 un capital de 100.000 à 500.000 marks, 765 un capital de 500.000 à 1 million ; il y avait entre 1 million et 2,5 millions 773 sociétés, 280 entre 2,5 et 5 millions, 127 entre 5 et 10 millions, 108 au-dessus de 10 millions. En France, on a pour les sociétés fondées en 1894 le tableau suivant :

Ayant un capital	Nombre des sociétés	Capital en millions
Inférieur à 50.001 francs.	216	3,88
De 50.000 à 500.000 francs	242	53,31
De 500.000 fr. à 1 million	66	50,20
De 1 à 2 millions	31	46,41
De 2 à 4 millions	18	51,84
Au-dessus de 4 millions.	21	253,75
Total	594	459,39

Il est intéressant, enfin, de connaître la durée moyenne des sociétés anonymes et le revenu moyen qu'elles donnent à leurs actionnaires. Sur les sociétés fondées dans le Royaume-Uni entre 1855 et 1868, il subsistait, vers 1885, 85 °/₀ des sociétés d'éclairage au gaz, quelque 60 °/₀ des sociétés de constructions immobilières, 41 °/₀ des sociétés de chemins de fer, 30 °/₀ des sociétés minières, 26 °/₀ des sociétés de constructions navales et 16 °/₀ des sociétés de banque. Le revenu moyen des actions était de 10 °/₀ pour certains groupes, de 4,12 °/₀ pour les chemins de fer — en 1884 — et de 6,85 °/₀ pour l'ensemble des sociétés.

En Allemagne, pour 400 banques et établissements de crédit les bénéfices représentaient, en 1896, 10,1 °/₀ du capital versé ; pour 113 sociétés d'assurances, ils représentaient 41,9 °/₀, et pour 2.736 sociétés industrielles, 10,2 °/₀. Pour un ensemble de 3.249 sociétés, on avait 6.482,94 millions de marks de capital versé, et 691,84 millions de bénéfices, soit 10,7 °/₀ de la somme précédente ; en regard de ces bénéfices il faut mettre 62,13 millions de pertes seulement. Les dividendes distribués par celles des sociétés qui publiaient un bilan étaient de 7,4 °/₀ pour les banques et établissements de crédit, de 17,9 °/₀ pour les sociétés d'assurances et de 7,3 °/₀ pour les autres sociétés, soit une moyenne générale de 7,5 °/₀.

3. *L'entreprise coopérative* (1).

131. Définition. — Ce qui constitue essentiellement l'entreprise coopérative, c'est la participation de tous les travailleurs à la *propriété* et à la *direction* de l'affaire où ils travaillent. Il faut prendre garde de ne pas chercher cette entreprise coopérative là où elle n'est pas. Il n'y a pas lieu de regarder comme des entreprises coopératives — si l'on accepte pour le mot entreprise la signification que nous avons indiquée — les *sociétés coopératives de consommation*. Un certain nombre d'individus s'associent pour acheter en gros et se répartir entre eux le vin, le sucre, le pétrole qui leur sont nécessaires : il n'y a rien là qui constitue une entreprise, puisque nos individus ne vendent point de produits ; leur association représente plutôt un effort pour rendre inutile certaine entreprise, celle de cet intermédiaire qu'est l'épicier. Si, comme il arrive, la société coopérative, en même temps qu'elle procure des marchandises à ses membres, vend à d'autres personnes, alors cette société, *en tant qu'elle pratique cette vente*, n'a rien de coopératif : c'est une entreprise de commerce patronale, ne différant guère des sociétés par actions que par certaines particularités, comme la variabilité du capital. Les sociétés coopératives de consommation ne sont pas non plus des entreprises coopératives en tant qu'elles fabriquent ces denrées qu'elles livrent à leurs membres. Les coopératives de consommation de la Grande-Bretagne, en 1905, fabriquaient des articles divers pour une valeur de 125 millions ; et à ce chiffre il faut ajouter quelque 138 millions pour la production des deux *Wholesales* anglaise et écossaise (2). Qu'est-ce à dire? ces opérations, du point de vue spécial où nous sommes placés, sont de même nature que les opérations ordinaires des coopératives de consommation : après avoir cherché à éliminer le commerçant en détail, puis le commerçant en gros, celles-ci cherchent à éliminer le fabricant lui-même. Ici encore elles ne constituent pas des entreprises productives, puisque leur but n'est point de réaliser des bénéfices par la vente de leurs produits au public.

Les remarques que nous venons de faire au sujet des coopératives de consommation s'appliquent tout aussi bien aux *sociétés d'assurance mutuelle*. Le but de ces sociétés, en effet, c'est de dispenser ceux qui s'y inscrivent de s'adresser à des entreprises d'assurances, lesquelles établissent leurs primes de façon à avoir un bénéfice. Et il convient de parler de même

(1) Consulter Gide, *Économie sociale*, Paris, Larose, 3e éd., 1907, chap. 4, I, et Bourguin, *Les systèmes socialistes et l'évolution économique*, chap. 14 et Annexe 6.
(2) Cf. Gide, ouvrage cité, chap. 2, I, pp. 182-183.

de ces *sociétés de construction* qui sont si nombreuses en Angleterre et aux États-Unis (1). Ces sociétés sont composées d'ouvriers dont l'ambition est d'avoir un jour une maison à eux ; et elles réunissent des fonds qu'elles emploient à faire construire des habitations ouvrières. Leur objet, on le voit, est analogue à celui des sociétés de consommation : il s'agit toujours, en supprimant le bénéfice d'un entrepreneur, d'obtenir pour un prix moins élevé des biens que l'on veut acquérir.

Nous ne regarderons pas non plus comme des entreprises coopératives ces sociétés que certains producteurs fondent — ce sont surtout des producteurs agricoles — pour acheter des instruments de production, *pour organiser des magasins* où leurs produits seront mis en vente, ou *pour travailler ces produits*. Dans ce dernier cas, par exemple quand des propriétaires fonciers, des fermiers créent des laiteries, des fromageries coopératives, on emploie assez souvent l'expression « coopérative de production ». Mais il faut bien voir qu'une laiterie coopérative ne diffère pas seulement d'une coopérative de bottiers ou de peintres en bâtiment en ce qu'il s'agit là d'une production agricole, ici d'une production industrielle. Les agriculteurs qui réunissent le lait de leurs troupeaux pour le stériliser, pour le convertir en beurre ou en fromage, reçoivent chacun une quantité de beurre ou de fromage, ou encore — dans une forme ou dans l'autre — une part sur le rendement de l'exploitation qui est proportionnelle au lait qu'ils ont apporté. Il se sont associés, en somme, pour faire à meilleur compte et dans des conditions meilleures à tous égards *une des opérations* de leur production. Et de plus ce n'est point par eux-mêmes, à l'ordinaire, qu'ils feront cette opération.

L'établissement par un patron, dans sa maison, de la *participation aux bénéfices* en faveur de ses employés, donne-t-il à l'entreprise un caractère coopératif ? Il ne nous semble pas. L'employé qui participe aux bénéfices ne participe pas aux pertes ; il n'est à aucun degré propriétaire de cette entreprise où il travaille, et il n'intervient en rien dans la direction. Ce n'est jamais qu'un salarié, dont le salaire, pour une raison ou pour une autre, a été réglé par le patron d'une manière spéciale.

L'intervention des ouvriers dans la direction de l'entreprise, on croira peut-être la voir là où il existe de ces institutions qu'on appelle *conseils d'usine*, *chambres d'explication*, etc. Mais tout d'abord cette intervention ne s'accompagne aucunement d'une participation à la propriété. D'autre part, cette intervention est limitée jusqu'à présent à un certain ordre de questions. Partout où le contrat collectif se substitue au contrat individuel du travail, où le régime représentatif remplace, dans l'entreprise, le régime absolutiste de naguère, cette transformation ne se fait que pour ce

(1) Voir Gide, même ouvrage, chap. 2, II, pp. 212-215.

qui a trait à la détermination des conditions de l'emploiement. On voit les ouvriers discuter avec leur employeur la quotité de leur salaire, la durée de la journée de travail, etc. ; mais ils ne s'immiscent nullement dans les questions techniques ou commerciales, lesquelles sont réservées au seul patron.

Nous ne trouverons quelque chose qui ressemble à l'entreprise coopérative que là où existe ce que les Anglais appellent le *copartnership*. Cette institution procède, à l'ordinaire, de la participation aux bénéfices simple. Dans les entreprises où les employés participent aux bénéfices, ce supplément de salaire est versé le plus souvent, au moins en partie, dans une caisse d'épargne ou de retraite. Il suffit — si l'entreprise est montée par actions — d'employer les sommes ainsi épargnées à acheter des actions de cette entreprise pour que le *copartnership* soit établi. Le *copartnership* d'ailleurs est en général une transition vers la coopération de production proprement dite. Quand dans un établissement où les employés sont intéressés, au lieu de donner en argent à ces employés la part qui leur revient dans les bénéfices on leur donne cette part sous la forme d'actions de l'établissement, c'est le plus souvent qu'on veut progressivement leur transférer toute la propriété de celui-ci. Les choses se sont passées ainsi au *Familistère* de Guise, à l'imprimerie van Marken de Delft, etc. (1).

132. Peu d'importance de cette sorte d'entreprise. — Arrivons aux entreprises vraiment coopératives : ce sont les coopératives de production, ou du moins — car nous avons vu que cette dernière expression était employée parfois dans un sens trop large — ces coopératives de production dans lesquelles les bénéfices, comme aussi la propriété de l'entreprise, appartiennent aux travailleurs qui produisent.

(1) Les coopératives de consommation qui fabriquent des produits sont-elles logiquement obligées d'accorder le *copartnership* aux ouvriers qu'elles emploient pour cette fabrication? La question est débattue (voir Gide, *Économie sociale*, chap. 4, I, § 1, pp. 411-412). Pour y voir clair dans cette question, il faut se rappeler ce que nous avons dit plus haut, à savoir que lorsqu'une coopérative de consommation fabrique des produits, ce n'est pas là une entreprise. La *Wholesale* de Manchester se refuse à instituer le *copartnership* en faveur de ses ouvriers. Elle nous paraît avoir raison. En fabriquant, en effet, les produits que consomment ses membres, elle réalise pour ceux-ci, non pas des *bénéfices*, mais des *économies*. Et toute la constitution de la coopérative de consommation sera détruite si la propriété du capital que le fonctionnement de la société exige vient à passer, même pour partie, de ceux qui sont dans la société en qualité de consommateurs à ceux que ces consommateurs sont obligés d'employer. De la même façon, quand un particulier veut faire construire une maison à son usage — le cas serait différent s'il s'agissait d'une maison de rapport — et que, au lieu de s'adresser à un entrepreneur, il achète lui-même les matériaux et paie lui-même les ouvriers, il cherche à réaliser une économie, non un bénéfice : et personne ne demandera sans doute qu'il donne aux ouvriers qu'il emploie une part de la propriété de sa maison.

Les entreprises coopératives ont été étudiées assez souvent, et généralement avec sympathie. Elles abolissent la distinction, et par conséquent l'antagonisme des classes sociales, elles unissent le capital et les différentes sortes de travaux requis dans la production, elles établissent un régime d'égalité, ou du moins atténuent considérablement l'inégalité des conditions. Malheureusement, elles se heurtent à des difficultés très grandes. Nous avons indiqué plus haut les principales : l'impossibilité pour les ouvriers — car ce sont eux qui gagnent le plus à l'organisation coopérative de l'entreprise, et ce sont eux en conséquence, le plus souvent, qui fondent les entreprises coopératives — de rassembler les capitaux nécessaires, le manque de discipline qui fait qu'ils n'acceptent pas avec assez de docilité l'autorité du camarade choisi par eux comme directeur, l'accord insuffisant des intérêts individuels et de l'intérêt collectif. Et lorsque l'entreprise, malgré tout, réussit à vivre et à prospérer, alors la tentation est grande pour ceux qui l'ont fondée, étendant leurs affaires, de traiter les travailleurs nouveaux qu'il leur faut s'adjoindre comme des salariés ordinaires, de devenir eux-mêmes des patrons — de ces patrons, comme il en est dans la petite industrie, qui travaillent de leurs mains à côté des ouvriers qu'ils occupent —.

Pour connaître l'extension du type coopératif de l'entreprise, adressons-nous aux statistiques. Elles ne nous renseigneront qu'imparfaitement. C'est qu'en effet on ne s'entend pas très bien sur la définition de l'entreprise coopérative : nous avons vu les confusions où l'on tombe souvent au sujet des coopératives de production. De plus l'étiquette coopérative, en raison de la faveur dont elle jouit, est prise souvent par des établissements qui n'ont rien ou presque rien de coopératif. Et il nous faut ajouter, encore, que là où l'on peut dire qu'on se trouve en présence d'entreprises coopératives, le type coopératif est rarement réalisé dans sa pureté parfaite : parmi les entreprises que tout le monde s'accordera à regarder comme des entreprises coopératives, il en est beaucoup où les bénéfices ne sont pas répartis entre les membres d'une manière rigoureusement égale, ou rigoureusement proportionnelle au travail fourni ; il en est beaucoup qui ont emprunté une partie de leur capital, et qui servent des dividendes à des actionnaires étrangers ; il en est beaucoup qui emploient, soit temporairement, soit constamment, des salariés qu'elles rémunèrent d'une façon ou de l'autre.

Contentons-nous des informations que nous pouvons nous procurer. Nous verrons qu'en Allemagne, aux États-Unis, en Belgique, en Suisse, le nombre des entreprises coopératives est insignifiant. Il semble y en avoir davantage en Russie et en Italie. En Angleterre, il y avait en 1902 130 véritables coopératives de production, vendant pour 29 millions de francs de produits : mais il importe de dire que dans ces coopératives les

ouvriers sociétaires sont la minorité, et que les ouvriers sociétaires ne possèdent qu'une petite part du capital, celui-ci appartenant pour la plus grande partie à des personnes étrangères, ou à des coopératives de consommation.

C'est en France que la coopération de production s'est le plus développée. Il y a eu une première poussée en 1848, résultat de la propagande doctrinale de certains écrivains socialistes. Il y en a eu une seconde entre 1863 et 1866. Puis de nouveau dans l'époque contemporaine des entreprises coopératives se sont fondées. En 1897, on en comptait 250 avec 12.000 ouvriers associés, vendant pour 40 millions de produits et procurant à leurs membres un gain annuel moyen de 1.625 francs. En 1903, il y en avait 335, avec un chiffre de ventes, croit-on, de 60 millions. La *Verrerie ouvrière* d'Albi, fondée en 1896, occupait cette même année 350 ouvriers et vendait pour 774.000 francs de bouteilles.

Ces chiffres, en somme, ne représentent rien de très considérable, surtout si l'on tient compte de ce fait que les coopératives de production ont bénéficié de la bienveillance des pouvoirs publics, de la générosité de certains philanthropes, et de l'appui de certaines coopératives de production. L'importance de l'entreprise coopérative va croissant ; cette entreprise cependant ne constitue, et ne constituera de longtemps, que l'exception.

V. — La spécialisation des entreprises (1)

133. Conditions particulières de l'agriculture — Jusqu'où la spécialisation des entreprises est-elle poussée, dans l'économie contemporaine ? Si l'on veut répondre à cette question, il est nécessaire de mettre à part l'agriculture, laquelle se trouve ici dans des conditions tout à fait particulières.

Dans l'agriculture, la considération qui prime tout, peut-on dire, est celle de la nature de la terre qu'il s'agit de mettre en valeur. On veut exploiter une terre ? pour déterminer quel emploi on en fera, il faut se préoccuper de diverses choses, comme de l'abondance ou de la rareté, du bas prix ou du haut prix de la main-d'œuvre qu'on pourra se procurer, et de la proximité plus ou moins grande d'un marché où l'on pourra écouler à un prix avantageux telles ou telles sortes de produits. Mais on s'inquiétera tout d'abord de savoir quel produits la terre en question peut donner, en quelles quantités, et moyennant quels travaux. Les considérations in-

(1) Voir Hobson, *Evolution of modern capitalism*, chap. 6, §§ 1-3, Bourguin, *Les systèmes socialistes*, chap. 11, I, pp. 136-140 ; cf. encore Sombart, *Der moderne Kapitalismus*, t. I, chap. 25.

diquées ci-dessus interviendront seulement pour transformer cette estimation *technique* en une estimation *économique*.

Comme conséquence de ce qui précède, on verra assez souvent les terres consacrées à produire une denrée unique. Il y a des terres chez nous où l'on ne fait que de la vigne, d'autres où l'on ne fait que du pâturage, comme il y en a, dans d'autres pays, où l'on ne fait que du coton, de la canne à sucre ou du café.

Souvent aussi, cependant, il arrivera qu'un agriculteur sur une même terre entreprendra simultanément plusieurs cultures. Un maraîcher dans son jardin cultivera des légumes divers : ce sera, quand son débouché est restreint, pour ne pas s'exposer à écraser le marché, comme il arriverait peut-être s'il ne devait récolter qu'un seul légume ; ce sera encore, dans l'incertitude où il est toujours et de ce qu'il récoltera et des prix auxquels il vendra ses produits, afin de compenser, en les diversifiant, les risques qu'il lui faut courir.

De plus, la terre qui à un moment donné est cultivée d'une certaine façon pourra recevoir des cultures différentes à un autre moment. Les fluctuations des prix des denrées conduisent fréquemment l'agriculteur à abandonner une culture pour une autre. Ce n'est pas tout : l'alternance des cultures d'une année à l'autre, la *rotation* des cultures s'impose bien souvent comme une nécessité technique, pour des raisons assez mal connues qui se rapportent aux conditions diverses de l'alimentation et de la croissance des plantes. Et cette alternance s'impose encore plus quand il s'agit de cultures qui n'exigent l'emploi de la terre que pendant une partie de l'année.

134. La spécialisation et l'intégration dans les autres sortes de productions. — Quittons l'agriculture, et occupons-nous des autres productions. La spécialisation y est avantageuse aux entrepreneurs — comme il arrive d'ailleurs partout — en ce qu'elle leur donne plus de facilité pour acquérir les connaissances qui leur permettront de bien conduire leur affaire. L'entrepreneur, par exemple, qui ne fabrique qu'un article pourra arriver à posséder parfaitement la technique de cette fabrication ; et il pourra arriver également à connaître très bien les débouchés qui existent pour son article, la situation du marché par rapport à celui-ci. De plus, un entrepreneur qui consacre tout le capital dont il dispose à la production d'une spécialité aura plus de chances de pouvoir donner à son entreprise ces dimensions qui correspondent à la productivité maxima que s'il veut conduire de front plusieurs productions. Et nous noterons à ce propos — sauf à y revenir bientôt — que dans l'industrie, de nos jours, cette grandeur des entreprises va croissant qui porte la productivité à son maximum.

De fait, aujourd'hui, la spécialisation des entreprises industrielles est

très poussée. Et dans beaucoup de branches de l'industrie cette spécialisation va augmentant. Certaines filatures anglaises de coton, par exemple, en sont venues à limiter leur production à un petit nombre de numéros.

Toutefois, la tendance à la spécialisation se trouve contrariée, dans certains cas, par une tendance opposée à *l'intégration*. Cette tendance à l'intégration se manifeste de deux façons différentes, qu'il importe de distinguer avec soin.

1° Une première espèce d'intégration d'entreprises est celle que l'on constate quand un entrepreneur, au lieu d'acheter à d'autres entrepreneurs tels articles, tels services qui lui sont nécessaires pour la production à laquelle il s'est consacré, organise dans son propre établissement la fabrication de ces articles ou la production de ces services. Notre entrepreneur, de la sorte, vendra les mêmes marchandises qu'il vendait antérieurement ; mais il fera lui-même, à son compte, une plus grande partie de ces opérations productives qu'exige, au total, la production de ces marchandises.

Les exemples de ce processus particulier d'intégration sont aisés à trouver. Sombart, entre autres, en donne une longue série. La maison Krupp a une imprimerie avec onze presses et un atelier de reliure ; la fabrique de chocolat Stollwerk a également une imprimerie avec 6 presses à marche rapide et un atelier de reliure. Il y a des ateliers de tonnellerie dans quantité d'entreprises employant des tonneaux : raffineries de pétrole, fabriques de ciment, usines de produits chimiques, distilleries d'alcool, brasseries, etc. Dans les entreprises qui emploient des machines, on voit souvent des forgerons ; certaines fabriquent même une partie tout au moins de leurs machines. Les fabriques de papier achètent des établissements de défibrage du bois ; etc.

On remarquera que c'est dans la grande industrie que le phénomène qui nous occupe se rencontre. Ce n'est que là qu'il peut avoir lieu. Et il résulte, comme il est facile de s'en rendre compte, de la concentration des capitaux. Supposons un industriel qui entreprend de produire un certain article, et qui dispose d'un certain capital ; notre industriel, s'il se limite à une opération productive déterminée — la dernière par exemple, celle qui rendra la marchandise propre à la consommation —, aura juste assez de capital pour organiser son entreprise selon le mode le plus productif : dans ces conditions, il lui sera plus avantageux sans doute de se borner, en effet, à l'opération productive en question, et de laisser d'autres entrepreneurs se charger des opérations préalables, que de vouloir faire dans son établissement plusieurs des opérations qu'exige la production de son article.

Prenons, maintenant, un industriel qui dispose d'un capital très considérable, soit par exemple 3 millions. Cet industriel veut, nous supposerons, fabriquer du chocolat. S'il achète les machines qui lui sont nécessaires,

le maximum de revenu qu'il pourra obtenir pour ses avances sera de 10 0/0, et correspondra à une mise de fonds de 2,5 millions. Avançant de cette même manière le demi-million qui lui reste, il lui faudrait, pour écouler son chocolat, en transporter une partie plus loin, ou le vendre moins cher : si bien que cette avance supplémentaire d'un demi-million ne lui procurera qu'un supplément de revenu de 30.000 francs, soit 6 0/0. L'intérêt de notre fabricant de chocolat, dès lors, peut être de construire lui-même les machines dont il a besoin : il suffit en effet, pour qu'il en soit ainsi, que les construisant lui-même elles lui reviennent 6 0/0 moins cher que ce qu'il les paie.

Nous avons parlé, dans ce qui précède, de ces entrepreneurs qui, s'étant tout d'abord bornés à l'exécution de certaines opérations productives, incorporaient ensuite à leurs entreprises d'autres opérations *antérieures* à celles-là. Un cas plus rare, mais qui se rencontre cependant — et qui, au reste, est analogue au premier —, est le cas où l'intégration consiste dans l'adjonction aux opérations primitivement exécutées de telles opérations qui leur sont *postérieures*. Ainsi, un industriel qui fabriquait des pièces pour appareils photographiques se mettra à construire lui-même les appareils. Il arrive encore qu'un établissement industriel, après avoir pendant un certain temps vendu ses sous-produits à d'autres établissements qui les rendaient propres pour la consommation, se mette à traiter lui-même ces sous-produits.

2° Jusqu'à présent, nous avons vu l'intégration des entreprises se faire en telle manière que l'entreprise agrandie — ou plutôt compliquée — ne vendait pas une variété plus grande d'articles : la partie du processus productif exécutée dans une entreprise était augmentée, soit dans un sens — en remontant vers les premières opérations du processus —, soit dans l'autre — en descendant vers les opérations dernières —. D'autres fois, l'intégration des entreprises résulte de ce qu'un établissement qui vendait un article, ou certains articles, *se met à vendre un plus grand nombre d'articles*. Ce phénomène, au reste, peut avoir deux causes différentes (1).

Un producteur, en premier lieu, peut augmenter le nombre de ses *spécialités*, comme on dit parfois, parce que c'est là la seule façon qui s'offre à lui d'élargir ses affaires, ou parce que c'est là une façon pour lui de les élargir. Considérons ces énormes maisons de commerce qui existent dans certaines capitales : il en est qui, après avoir vendu au début des nouveautés seulement, ont ajouté successivement au rayon des nouveautés toute une série de rayons, qui vendent de l'épicerie, des meubles, qui font

(1) Pour marquer une opposition qui est à peu près la même que celle que nous indiquons, Hobson emploie les expressions d'intégration « latérale » et d'intégration « horizontale » : ces expressions ne sont pas très heureuses.

des installations de plomberie, etc. Une des raisons, évidemment, qui ont déterminé ces accroissements successifs, c'est tout simplement le désir qu'ont eu les propriétaires des maisons en question de faire fructifier des capitaux dont ils avaient la disposition. Quand on a monté sur le plus grand pied possible une sorte déterminée de commerce, c'est un moyen tout indiqué pour faire plus d'affaires que d'ajouter à ce premier commerce d'autres commerces encore : et on aura d'autant plus de chances d'augmenter par là ses bénéfices que dans un établissement de commerce beaucoup de services — la publicité, les livraisons, etc. — fonctionnent exactement de la même façon pour toutes les ventes que l'on voudra entreprendre.

Mais il y a une autre raison qui pousse les producteurs, souvent, à multiplier le nombre de leurs produits : c'est la nécessité où ils sont de faciliter le plus possible aux clients leurs achats. Un individu veut acheter des jouets pour ses enfants ? il lui sera très agréable de trouver dans un même magasin toutes sortes de jouets réunis : cela lui permettra de choisir ; et si nous imaginons que son choix fût arrêté à l'avance, cela le dispensera de faire plusieurs courses. Une dame veut s'acheter un manteau ? elle sera contente de trouver dans un même magasin des manteaux de drap et des manteaux de fourrure entre lesquels elle pourra choisir ; et elle sera plus contente encore si, dans le même magasin, elle trouve d'autres marchandises encore dont elle a besoin.

C'est surtout quand le producteur s'adresse au consommateur, et non pas à un producteur subséquent, qu'il est obligé de tenir une multiplicité d'articles ; c'est surtout, en d'autres termes, quand il vend au *détail*. Celui qui achète en gros — le producteur, par exemple, qui se fournit en matières premières — conclut un nombre d'achats relativement petit : il ne lui en coûtera donc pas beaucoup d'aller chercher chaque chose là où elle est de la meilleure qualité ou le moins chère : et il lui importe beaucoup, par ailleurs, de faire ainsi. Mais pour le consommateur qui a quantité de choses à acheter, il est important que ces choses diverses ne soient point trop disséminées.

Il y a des cas, cependant, où cette production même peut être très spécialisée qui travaille directement pour la consommation.

Le producteur peut se confiner dans une spécialité très particulière s'il a l'intention de présenter sa marchandise au client : il sera possible, par exemple, à un marchand de jouets de ne vendre qu'un seul article si ce marchand est de ceux qui promènent leur marchandise dans la rue, qui en provoquent le désir chez l'acheteur, qui l'offrent à celui-ci, dans le sens plein du mot.

La spécialisation très poussée n'aura pas d'inconvénient si, pour quelque autre raison, elle ne doit causer aucune incommodité au consommateur. Ainsi cela ne nous dérange pas — pour des raisons diverses — de ne trou-

ver chez le coiffeur que les services qu'il a l'habitude de rendre, de ne trouver que du pain chez le boulanger, que du lait chez le laitier, etc.

Un producteur peut encore pousser très loin sa spécialisation s'il doit avoir, dans la spécialité qu'il se créera, une supériorité marquée sur ses concurrents. Beaucoup d'entreprises de commerce au détail vivent et prospèrent grâce à la renommée d'un article qu'elles débitent. Ce qui permet aux médecins spécialistes de réussir, c'est qu'on a un grand avantage, parfois, à les consulter de préférence aux autres.

Même dans les cas où le producteur détaillant aurait intérêt, pour contenter ses clients, à tenir un grand nombre d'articles, les deux raisons que nous indiquions au commencement de ce paragraphe l'obligent, à l'ordinaire, à se confiner dans une certaine spécialité, ou dans un nombre restreint de spécialités : étendant son commerce à des branches de plus en plus nombreuses, il en arriverait à entreprendre des productions pour lesquelles il serait moins habile que ses rivaux ; et d'autre part il risquerait de ne pouvoir acheter, de ne pouvoir produire de chaque article qu'une quantité trop petite, ce qui l'empêcherait de lutter avec succès contre ses concurrents.

Que si le producteur détaillant, cependant, a de grands capitaux et une grande clientèle, alors le deuxième inconvénient n'existe plus ; et le premier se trouve atténué : car notre producteur pourra traiter, pour la fourniture à ses clients de certaines marchandises ou de certains services, avec des entreprises spécialisées, dont les chefs seront trop heureux d'arriver ainsi, d'une manière sûre, à faire des affaires et à réaliser des bénéfices.

Ces conditions moyennant lesquelles les producteurs pourront satisfaire le désir des consommateurs, c'est-à-dire offrir simultanément à ceux-ci une grande variété de marchandises, se trouvent réalisées de mieux en mieux dans les villes monstres de notre époque. Et c'est ainsi qu'ont pu se constituer les énormes bazars que l'on connaît, et qu'un marchand de Londres a pu prendre, sans beaucoup exagérer, le nom d'*universal provider*.

VI. — La concentration de la production

1. *Ce qu'il faut entendre par la concentration de la production.*

135. — La question de la concentration de la production est une question que l'on a agitée souvent dans ces dernières années. Cette question, des faits multiples et très apparents de l'évolution économique contemporaine obligeaient les économistes à l'examiner. Mais elle a pris un intérêt particulier en raison de certaine affirmation de l'école socialiste marxiste, et des discussions que cette affirmation a soulevées.

Les marxistes ont soutenu pendant assez longtemps que la production, dans toutes ses branches, allait se concentrant toujours davantage, et avec une vitesse toujours accélérée, que l'évolution économique tendait à réunir tous les moyens de production en un très petit nombre de mains ; ils se réjouissaient d'ailleurs de cette constatation : car la diminution continue du nombre des possédants, l'accroissement de celui des prolétaires rendaient chaque jour plus facile l'expropriation de ceux-là, et l'établissement du régime collectiviste.

Si la thèse de la concentration générale et progressive de la production est vraie, nous aurons à le voir bientôt. Ce qui apparaît tout de suite, c'est l'importance du problème pour lequel elle constitue une réponse. Ce problème a une très grande importance à ce point de vue qu'on appelle souvent social : la conclusion que les marxistes ont tirée de leur thèse en est une preuve ; et il est clair que la question de la concentration de la production a des rapports étroits avec des questions comme celles de la distribution de la richesse, ou des classes sociales. Et d'autre part, il apparaît tout de suite que la concentration de la production ne saurait manquer d'avoir de l'importance au point de vue de ce qu'on pourrait appeler la productivité de l'économie, en d'autres termes, au point de vue de l'abondance des richesses.

Voulant étudier la concentration de la production, comment la définirons-nous ?

Ce que l'on considère ici, ordinairement, c'est la concentration des *entreprises*. Mais on peut, également, considérer la concentration des *exploitations*. La première considération est plus instructive quand on est préoccupé des questions dites sociales. Dans ce cas d'ailleurs, ce qu'il importe d'observer, bien plutôt encore que la concentration des entreprises, c'est la concentration de la *propriété*, qui est quelque chose de différent — un même individu peut avoir plusieurs entreprises, et une entreprise, comme il arrive par exemple quand elle est montée par actions, peut appartenir à plusieurs individus —. Ici, c'est au point de vue de la productivité que nous voulons nous placer : et c'est, dès lors, de la concentration des exploitations que nous nous inquiéterons.

Nous devons ajouter, au reste, que le nombre des exploitations ne paraît pas devoir être beaucoup plus élevé que celui des entreprises. Le nombre est certainement assez grand des entreprises industrielles ou commerciales qui ont plusieurs établissements : mais il est assez rare, quand une maison industrielle ou commerciale a plusieurs établissements, que ces établissements soient tout à fait indépendants les uns des autres au point de vue technique : or il faut qu'il en soit ainsi pour qu'on puisse parler d'une multiplicité d'exploitations. Et pour ce qui est des agriculteurs, on ne les verra guère cultiver plusieurs terres à la fois que lorsque ces terres se-

ront assez voisines les unes des autres, et que le même matériel pourra servir pour toutes ; si un propriétaire foncier a des terres trop éloignées les unes des autres pour pouvoir constituer une même exploitation, il prendra en général le parti de louer certaines d'entre elles ; n'ayant qu'une entreprise, il n'aura, aussi, qu'une exploitation.

Comment donc mesurerons-nous la concentration des exploitations ? Indiquons, tout d'abord, qu'il n'y aurait pas beaucoup d'intérêt à connaître le nombre *global* des exploitations — que ce soit le nombre absolu, ou le nombre relatif à la population, ou le nombre relatif à la production générale —. Supposons qu'on ait pu établir que dans un pays donné, entre telle et telle date, le nombre des exploitations a diminué de tant. On pourra, si l'on veut, parler d'une concentration des exploitations. Mais l'information qu'on se sera procurée n'aura que peu de prix : il se peut qu'il y ait eu diminution du nombre des très petites exploitations, cependant que le nombre des très grandes augmentait — à la vérité de moins d'unités — ; et il se peut aussi que le nombre des très grandes exploitations ait diminué, et celui des très petites augmenté : deux hypothèses, on s'en rend compte, très différentes l'une de l'autre.

Il est donc nécessaire, lorsqu'on veut étudier la concentration des exploitations, de distinguer parmi celles-ci plusieurs catégories, d'*établir une échelle*. Mais comment établira-t-on cette échelle, comment distinguera-t-on, puisqu'il faudra le faire, entre les exploitations grandes, moyennes et petites ? C'est ici un point très délicat.

Quand il s'agit de la production agricole, les statistiques auxquelles on recourt d'ordinaire pour se documenter sont les statistiques relatives à la *superficie* des exploitations. Mais si l'on compare l'agriculture d'un pays avec celle d'un autre pays, sera-t-il correct de dire que la première est plus concentrée que la deuxième parce que la superficie moyenne des exploitations y est plus grande ? Ces dimensions plus grandes des exploitations peuvent être dues à ce que, dans le pays en question, la terre est plus pauvre, et ne comporte que des cultures extensives ; en sorte que ces exploitations plus grandes produiront moins et auront moins de valeur que les autres. Supposons maintenant qu'on compare l'agriculture d'un même pays à deux dates successives : la diminution de la superficie moyenne des exploitations, si on la constate, peut tenir à ce que pour telle ou telle raison — l'accroissement de la population, par exemple — on a été amené à adopter des modes de culture plus intensifs ; et dans ce cas il peut se faire que la superficie moyenne ayant diminué, la valeur moyenne des exploitations agricoles cependant ait augmenté.

Des remarques analogues peuvent être faites au sujet de cette estimation de l'importance des exploitations qui repose sur le *nombre des travailleurs* occupés par elles. Le nombre moyen des travailleurs occupés dans une cer-

taine catégorie d'exploitations industrielles a-t-il diminué ? il se peut que dans cette catégorie d'exploitations le capital moyen employé se soit beaucoup accru. Et si dans une autre catégorie d'exploitations le nombre moyen des ouvriers s'est accru, cependant que le capital mis en œuvre par chaque ouvrier aurait diminué, il ne sera pas très correct de dire que dans la deuxième catégorie il y a eu concentration, et que le phénomène inverse a eu lieu dans la première.

Plutôt que la superficie des terres, ou que le personnel des exploitations, ce qu'il conviendrait de considérer, semble-t-il, ce serait la *valeur totale des moyens productifs employés* par chacune d'elles, ou les *bénéfices* qu'elles donnent, ou leur *produit brut*. Les deux premières grandeurs sont à peu près proportionnelles ; la dernière n'est point unie aux autres par un rapport même approximativement constant. Entre celles-là et celle-ci, on sera embarrassé de choisir. Notons tout de suite, d'ailleurs, que pour aucune des trois il n'y a de statistiques suffisamment complètes et précises. Et l'on devra, en conséquence, se résigner à n'aboutir, sur la question qui nous occupe, qu'à des conclusions quelque peu vagues.

2. *La concentration de la production dans l'industrie et le commerce.*

136. Supériorité de la grande production. — C'est surtout à propos de l'industrie et du commerce que l'on peut parler d'une concentration de la production.

La grande industrie, le grand commerce ont, d'une manière générale, une supériorité marquée sur la petite industrie, le petit commerce. Cette supériorité tient à des raisons multiples, qui sont faciles à apercevoir (1).

1° Quand on produit en grand, quantité de frais se trouvent diminués. On a moins à dépenser en *bâtiments, clôtures*, etc. On peut adopter les *méthodes techniques les plus perfectionnées* — c'est-à-dire les moins coûteuses —, employer les machines, l'outillage le plus productif. On peut encore établir dans le personnel qu'on occupe cette *division du travail* qui permettra de tirer de ce personnel le meilleur parti possible ; et il n'en sera pas seulement ainsi pour le travail manuel ; on organisera avec le minimum de dépense l'exécution des besognes non manuelles : comptabilité, correspondance, etc.

2° Aux avantages précédents d'autres encore viennent s'ajouter qui sont

(1) Voir là-dessus Sombart, ouv. cité, t. II, chap. 29, Bourguin, *Les systèmes socialistes*, chap. 11, I, Hobson, *Evolution of modern capitalism*, chap. 5, Marshall, *Principles*, liv. IV, chap. 11 (trad. fr., t. I), Lexis, *Grossbetrieb und Kleinbetrieb*, dans le *Handwörterbuch*, t. IV.

d'une nature différente, mais qui, dans bien des cas, ne sont pas moins importants. Celui qui produit en grand *se procure à meilleur compte* les marchandises ou les services qui lui sont nécessaires. S'il s'agit de marchandises, il les paiera au prix du gros ; il pourra même les payer moins cher, s'il est en mesure d'assurer aux producteurs avec lesquels il traite un débouché régulier et considérable. Et faisant venir par grandes quantités ces marchandises dont il a besoin — matières premières, matériaux, combustible, etc. —, il bénéficiera de réductions sur les tarifs des transports.

Non seulement le grand producteur est en situation d'acheter à de meilleures conditions que le petit, mais il a *plus de facilités*, aussi, *pour vendre*, et pour bien vendre. Il pourra mieux que le petit producteur s'informer de l'état du marché, ce qui le mettra à même d'adapter sa production aux besoins des consommateurs, de diriger ses produits là où ils pourront s'écouler à un prix rémunérateur. Il pourra avoir des voyageurs qui iront présenter sa marchandise à la clientèle ; il pourra instituer un service de livraison et d'expédition, etc.

3° Le grand producteur trouvera du *crédit* plus aisément, et à meilleur marché.

4° Indiquons encore que dans certains cas l'extension des affaires *diminue les risques* de la production, par une compensation qui se fait des risques des différentes affaires. Un maçon, un couvreur qui n'ont que peu d'affaires seront ruinés si à un moment donné, comme il peut arriver, plusieurs de leurs affaires se trouvent être mauvaises, par suite d'erreurs qu'ils auront commises dans l'établissement de leurs devis, ou parce que les clients seront insolvables ; les maçons, les couvreurs qui ont un grand nombre de clients sont moins exposés à un pareil accident. Un entrepreneur qui a beaucoup d'ouvriers, si la loi l'oblige, comme c'est le cas en France, à indemniser les ouvriers victimes d'accidents du travail, n'aura pas besoin de s'assurer à une société d'assurances : il se constituera, comme on dit, son propre assureur, et économisera ainsi le bénéfice que la société eût réalisé sur lui.

137. Obstacles à la concentration. — Tels sont les principaux avantages de la production en grand — nous ne prétendons pas les avoir dits tous —. Mais quand la production va s'agrandissant, un moment vient où ces avantages sont balancés par des inconvénients qui y correspondent.

1° La surveillance, tout d'abord, que le producteur doit exercer sur la marche de son entreprise devient de plus en plus difficile, de moins en moins efficace. Tandis que le petit industriel sait tout ce qui se fait dans sa maison, le grand industriel ne peut voir les choses que de haut, et ainsi il y aura chez lui, nécessairement, du *coulage*. Une bonne organisation administrative, intéressant les employés à la prospérité de la maison, et

tout d'abord un bon choix des employés principaux, des collaborateurs les plus directs de l'entrepreneur et de tous ceux qui auront une autorité à exercer dans l'entreprise, diminuera ce coulage ; elle ne réussira pas à l'empêcher tout à fait.

2° D'autre part, le développement de la production est conditionné par les *débouchés* qui s'offrent à cette production. Une maison ne peut pas s'agrandir indéfiniment : au bout d'un certain temps elle serait obligée d'aller chercher plus loin ses clients, et par conséquent de s'imposer des frais de transport plus élevés ; ou bien elle devrait baisser ses prix, de manière à vendre davantage sur le marché qu'elle fournissait déjà ; mais l'accroissement des frais et l'abaissement des prix ne seront jamais possibles que jusqu'à un certain point.

On aura soin de noter, maintenant, que les établissements industriels ne se montent pas nécessairement sur le pied que les considérations précédentes feraient croire. Une maison de commerce d'un certain genre se fonde dans une ville où il en existe déjà une demi-douzaine de pareilles, mais plus petites. Cette maison nouvelle, en raison des capitaux plus grands qui y sont investis, est en mesure de vendre moins cher, et, supplantant les autres successivement, elle conserverait sa supériorité économique jusqu'au bout. Est-ce à dire qu'elle réussira nécessairement à faire disparaître les maisons rivales ? Point. Sans aller chercher autre chose, elle en sera empêchée par l'*insuffisance des capitaux* dont dispose son propriétaire. Celui-ci ne pourra augmenter ses affaires que petit à petit, en ajoutant à son premier capital ce qu'il aura économisé sur les bénéfices de sa maison. Il mourra peut-être avant d'avoir conquis le monopole pour sa partie ; et ses biens se divisant à sa mort, celui de ses héritiers qui recevra la propriété de l'établissement de commerce se trouvera de longtemps dans l'impossibilité d'agrandir celui-ci.

Nous ajouterons encore, au sujet des effets de la concurrence, que celle-ci n'éliminera pas facilement les établissements que leur petitesse met dans un état d'infériorité par rapport aux autres. Plutôt que de laisser sa maison sombrer et de perdre son indépendance, plutôt que de se résigner à tomber dans la classe des salariés, le petit entrepreneur s'imposera les sacrifices les plus durs : c'est un fait que nous révèle l'observation la plus familière.

138. Diversité des données réelles du problème. — Les raisonnements que nous venons de développer — on l'aura remarqué sans doute — reposent sur une abstraction. Nous avons institué une comparaison entre des établissements industriels ou commerciaux de grandeur inégale, en supposant que rien d'autre ne les distinguait entre eux que leur grandeur. Dans la réalité, les choses se passent autrement : mille causes interviennent pour obliger les exploitations à demeurer au-dessous de cette grandeur qui

dans la moyenne est économiquement la meilleure, ou pour leur permettre au contraire de dépasser cette grandeur.

Les industriels, par exemple, ont des aptitudes inégales pour le travail qu'ils assument. Un industriel particulièrement bien doué pourra par son talent, par son habileté, soit maintenir un établissement qui normalement, en raison de sa petitesse, devrait disparaître, soit développer une maison au delà des limites normales. A ce propos, on notera que la supériorité d'un directeur d'entreprise, parfois, est de telle sorte qu'elle ne peut s'affirmer que par rapport à des affaires restreintes, et que d'autres fois cette supériorité s'affirmera par rapport à des affaires très vastes. Un relieur qui a du goût s'assurera une clientèle même si sa maison est petite et si les travaux qui s'y font sont plus chers, pour ce motif, que ceux de telle maison plus grande ; mais il ne pourra compenser le désavantage de ses frais plus élevés que jusqu'à concurrence d'une production rigoureusement limitée : car le nombre des travaux à l'exécution desquels il pourra participer en personne ne saurait s'élever très haut. Dans telle autre sorte d'entreprises, au contraire, la supériorité d'un industriel se manifestera par des combinaisons financières qu'il saura inventer : et alors cet industriel pourra faire vivre et prospérer une entreprise d'une importance anormale.

Des cas analogues aux précédents peuvent être imaginés. Une chute d'eau qui procure à une usine de la force motrice à un prix exceptionnellement bas place cette usine dans une situation privilégiée. Selon que la quantité de force motrice fournie par la chute sera plus ou moins grande, on pourra voir l'usine se maintenir malgré ses dimensions trop petites et ses frais de production qui, par ailleurs, dépassent ceux des usines rivales, ou bien on la verra s'agrandir au delà de ces limites à partir desquelles, en d'autres endroits, la production deviendrait trop coûteuse.

La possession exclusive d'un procédé de fabrication supérieur aux autres permettra, encore, à un industriel de faire dépasser à son établissement la grandeur normale. Et nous pourrions trouver d'autres causes qui agissent d'une manière semblable.

139. Progrès actuels de la concentration ; exceptions qu'elle comporte. — Négligeons ces causes qui viennent favoriser tantôt la petite, tantôt la grande production. Cherchant à déterminer des moyennes, si nous considérons les facteurs multiples qui, d'une part, poussent à la concentration de la production, et de l'autre y mettent obstacle, nous nous persuaderons que dans l'ensemble la concentration de la production, à notre époque, doit aller croissant. C'est que la technique, d'une manière générale, évolue en telle façon que la supériorité des grandes installations, en ce qui s'y rapporte, augmente de plus en plus ; et c'est aussi que l'abaissement continu du coût des transports permet aux producteurs d'élargir toujours davantage leurs débouchés.

Ce n'est là, nous avons eu soin de le dire, qu'une vue d'ensemble. Dans une question comme celle qui nous occupe, il est nécessaire d'établir des distinctions, et il convient de les multiplier le plus possible. Ce que faisant, on verra que si dans beaucoup de branches de l'industrie et du commerce la production se concentre, parfois même avec une grande rapidité, dans d'autres branches les petits établissements demeurent aussi nombreux, ou même se multiplient (1).

Il n'y a pas lieu, ce semble, de chercher dans la persistance de ce qu'on appelle l'*industrie à domicile* une limitation à la concentration de la production. La production de l'ouvrier qui travaille à domicile comme salarié ne constitue aucunement une production indépendante ; cet ouvrier peut appartenir comme tel à une exploitation très grande. Mais on trouvera des preuves que le processus de la concentration ne se vérifie pas pour toutes les branches de la production dans l'étude des *métiers*. Sombart, qui a procédé à une vaste enquète sur l'état des métiers en Allemagne, a conclu que le métier était en voie de régression, et qu'il cédait la place, de plus en plus, à la grande industrie (2). Cette affirmation est vraie partiellement. Il y a un grand nombre de métiers qui sont en train de disparaître ; ou s'ils ne disparaissent pas, l'artisan tombe sous la dépendance du grand producteur pour qui il est réduit à travailler : il devient une espèce de tâcheron, dont la condition à tous égards ne s'éloigne pas beaucoup de celle de l'ouvrier à domicile. Mais il y a toute une série d'industries où les petites, et parfois même les toutes petites entreprises résistent victorieusement à la concurrence des grandes, quand on ne les voit pas alimenter seules le marché.

Parmi ces industries où le régime de la petite exploitation se maintient, et paraît devoir se maintenir longtemps encore, soit à côté du régime de la grande exploitation, soit même tout seul, citons notamment :

1° certaines industries où l'*art* joue un rôle, où l'industriel travaille sur commande, et doit se conformer aux exigences souvent très particulières de ses clients ; ainsi la reliure, l'encadrement, etc. ;

2° plusieurs des industries de l'*alimentation*, telles la boulangerie, la pâtisserie, la boucherie, la charcuterie ; ce sont des industries qui travaillent pour la consommation journalière, où la partie commerciale a une grande importance, et qui doivent se préoccuper de s'adapter aux goûts de la clientèle ;

3° certains métiers qui fournissent des *services personnels*, comme celui du coiffeur, ou qui exécutent des travaux naguère encore exécutés dans la maison, comme celui du blanchisseur ;

(1) Voir là-dessus Bourguin, *Les systèmes socialistes*, chap. 12.

(2) Cf. *Der moderne Kapitalismus*, t. I, chap. 26 à 28. Voir encore, sur cette question, Bücher, *Études d'histoire*, IV, *La disparition du métier*.

4° certaines industries du *vêtement*, principalement en tant qu'elles s'occupent des réparations ;

5° certaines industries du *bâtiment*, également en tant qu'elles s'occupent des réparations ;

6° certains métiers dont la fonction est d'assurer l'*entretien des machines et des instruments de travail* de toutes sortes — il y a partout des mécaniciens, des réparateurs de cycles et d'automobiles, des charrons, des maréchaux, des serruriers, etc. —.

On constate pour le commerce quelque chose de semblable à ce qui se passe dans l'industrie. Certains commerces vont se concentrant. Mais on voit aussi le petit commerce conserver un assez grand nombre de positions. Les petites maisons de commerce abondent surtout pour tout ce qui se rapporte à la consommation journalière ; on voit pulluler, en même temps que les boulangers, les bouchers, etc., dont nous avons déjà parlé, les crémiers, les épiciers, les marchands de combustibles, les pharmaciens, les restaurateurs, les débitants de boissons, etc.

Mais sur tous les points auxquels nous venons de toucher, seules les statistiques pourront nous donner des indications un peu précises.

3. *La concentration industrielle et commerciale d'après les statistiques* (1).

140. L'Allemagne. — C'est pour l'Allemagne que nous avons, relativement à la question de la concentration de la production, les statistiques les plus instructives. Commençons donc par ce pays.

Pour ce qui est de l'industrie — elle comprend, dans les statistiques allemandes, les mines et le bâtiment —, nous avons, si nous négligeons les exploitations dites accessoires, qui ont peu d'importance, le tableau suivant.

	Proportion p. 100		Augmentation ou diminution %	Proportion p. 100 des personnes occupées		Augmentation ou diminution %
	en 1882	en 1895		en 1882	en 1895	
Exploitations occupant 1 à 5 personnes	95,8	92,6	— 8,6	55,1	39,9	— 2,4
Exploitations occupant 6 à 50 personnes	3,8	6,5	+ 64,1	18,6	23,8	+ 71,5
Exploitations occupant plus de 50 personnes	0,4	0,9	+ 89,3	26,3	36,3	+ 87,2

(1) Les statistiques que nous donnerons se trouvent dans l'ouvrage de Bourguin déjà cité, Annexes 1 et 4, à l'exception de quelques-unes qui seront signalées au passage.

Pour un certain nombre d'industries — les mines, les industries de la pierre, la métallurgie, l'industrie chimique, l'industrie textile, le bâtiment, etc. —, Sombart a dressé cet autre tableau (1) :

	Proportion p. 100 des personnes occupées dans les exploitations employant			
	11 à 50 personnes	51 à 200	201 à 1.000	Plus de 1.000
1882	17,3	21,6	23,1	7
1895	18,9	26,4	26,8	10

Le même auteur a établi une liste des industries où naguère régnait le métier ; et il nous apprend que sur 100 personnes occupées dans ces industries, la proportion des travailleurs indépendants n'employant pas de moteur est tombée, entre 1882 et 1895, de 29,3 à 23,7, cependant que la proportion pour 100 des autres travailleurs de ces mêmes industries occupés dans les exploitations de 5 personnes au maximum tombait de 53,2 à 45,7 (2). On a établi, d'autre part, que pour un ensemble de divers territoires allemands, la proportion du personnel des métiers à la population totale avait passé de 3,88 % en 1816 à 5,20 % en 1846, à 5,91 % en 1858-61, et enfin à 5,69 % en 1895.

Les statistiques industrielles allemandes comptent parmi les exploitations les ateliers des ouvriers qui travaillent à domicile. En déduisant des chiffres relatifs aux petites exploitations — ce sont les exploitations de moins de 6 personnes — les chiffres qu'on possède au sujet de l'industrie à domicile, on arrive aux résultats suivants, qui peuvent donner une idée de la situation du métier indépendant.

	Exploitations indépendantes	Personnes occupées
1882	1.789.446	2.794.329
1895	1.647.035	2.733.377
diminution p. 100	— 7,9	— 2,1

Le nombre des personnes occupées dans le métier indépendant aurait été en 1895 : pour les couturières de 165.589, en diminution sur 1882 de 49.707 ; pour les cordonniers de 301.621, en diminution de 44.959 : pour

(1) *Der moderne Kapitalismus*, t. I, chap. 28, p. 637.
(2) Même ouvrage, p. 640.

les briquetiers de 22.951, en diminution de 10.626 ; pour les cloutiers de 5.762, en diminution de 5.884 ; il aurait été pour les selliers de 46.770, en augmentation de 2.841 ; pour les mécaniciens de précision de 11.216, en augmentation de 4.107 ; pour les coiffeurs de 56.977, en augmentation de 22.953 ; pour les boulangers de 208.047, en augmentation de 54.587.

Voici maintenant un tableau relatif au commerce et aux transports.

	Proportion p. 100		Augmentation ou diminution %	Proportion p. 100 des personnes occupées		Augmentation ou diminution %
	en 1882	en 1895		en 1882	en 1895	
Exploitations occupant 1 à 5 personnes	96,1	94,8	+ 33,9	75,7	69,7	+ 48,9
Exploitations occupant 6 à 50 personnes.	3,8	5,1	+ 85,7	20,2	24,3	+ 94,1
Exploitations occupant plus de 50 personnes	0,1	0,1	+107,3	4,1	6	+137,8

L'augmentation des personnes occupées dans les petites exploitations a été, entre 1882 et 1895, de 63,6 % pour la librairie et le commerce des objets d'art, de 40,1 % pour le commerce des combustibles, de 72,4 % pour le commerce des tabacs, de 73,9 % pour les débits de boissons, de 67 % pour les hôtels.

Notons encore, en réunissant les exploitations dites principales de l'industrie, du commerce et du transport, que 3,3 % des petites exploitations, en 1895, employaient des moteurs, 18,1 % des exploitations moyennes et 55 % des grandes. Les nombres moyens des personnes et des chevaux-vapeur employés étaient : pour les *Alleinbetriebe*, 1 et 0 ; pour les *Gehilfenbetriebe* de moins de 6 personnes, 2,6 et 0,3 ; pour les exploitations occupant 6 à 20 personnes, 21 à 100, 101 à 1.000 et plus de 1.000, respectivement 9,3 et 2,2, 41,6 et 16,8, 231,5 et 161,2, 1.900,8 et 2.247,5 (1).

141. Les autres pays. — Pour la France, nous avons les résultats des

(1) *Handwörterbuch*, article *Gewerbestatistik*, par Kollmann (t. IV), §§ 9-10.

recensements des industries et professions de 1896 et de 1901. Voici les chiffres principaux qu'indique le recensement de 1896 :

Établissements occupant	Industrie et transport (sans les chemins de fer) Proportion p. 100		Industrie Proportion p. 100		Commerce Proportion p. 100	
	des établissements	des salariés	des établissements	des salariés	des établissements	des salariés
1 à 4 salariés. . .	85,03	24	85,13	25,91	90	51
5 à 50 salariés. . .	13,68	76	13,57	29,34	9,82	49
Plus de 50 salariés.	1,29		1,30	44,75	0,18	

En 1901, les proportions pour 100 des établissements petits, moyens et grands étaient respectivement : dans l'industrie, 95, 4,5 et 0,5 ; dans les transports, 88,5, 10,6 et 0,9 ; dans le commerce, 97,1, 2,8 et 0,1.

Pour se renseigner sur la variation du nombre des petites exploitations, on peut consulter la statistique des patentes. Le tableau A, qui se rapporte au commerce ordinaire, comprend, pour ce qui est de l'industrie, les petits patrons indépendants, et aussi les chefs d'atelier de l'industrie à domicile, pour ce qui est du commerce, les négociants, à l'exception des banquiers, commissionnaires, etc. Or nous voyons que le nombre des patentés de ce tableau a passé de 1.140.421 en 1871 à 1.521.067 en 1905. Dans le tableau B, qui concerne le haut commerce et la banque, les chiffres correspondants sont 13.008 et 19.624. Dans le tableau C, relatif à la moyenne et à la grande industrie, on a 184.099 patentés en 1871, 225.332 en 1877 et 194.962 en 1905 (1).

En Belgique, une statistique industrielle de 1896 permet de dresser le tableau suivant, d'où l'industrie à domicile est exclue :

Exploitations occupant	Proportion p. 100 des exploitations	Proportion p. 100 des personnes occupées
1 à 4 personnes	93,53	36,22
5 à 49 personnes	5,74	19,85
50 personnes et plus. . .	0,73	43,93

Il serait du plus haut intérêt d'avoir des statistiques générales de l'industrie pour les États-Unis, ce pays étant celui où la concentration in-

(1) *Annuaire statistique, 1905*, p. 82*.

dustrielle paraît avoir marché le plus vite, et être allé le plus loin. Mais les statistiques des États-Unis ne se rapportent qu'aux « *manufactures* », c'est-à-dire aux établissements qui fabriquent des « *standard products* », en d'autres termes, qui produisent d'après des modèles arrêtés à l'avance. Voici les résultats des enquêtes successives auxquelles il a été procédé aux États-Unis (1).

	Nombre d'établissements	Moyenne du capital par établissement (en dollars)	Moyenne des salariés	Moyenne du produit (en dollars)
1850	123.025	4.335	7	8.283
1860	140.433	7.191	9	13.428
1870	252.148	8.400	8	16.785
1880	253.852	10.991	10	21.152
1890	355.415	18.359	13	26.370
1900	512.254	19 196	11	25.399
1905	533.769	25.988	11	31.599

Si l'on entre, maintenant, dans le détail des statistiques américaines, on constate que le mouvement de concentration a été particulièrement rapide dans certaines industries. Dans la fabrication des machines agricoles, le nombre des « manufactures » est tombé, entre 1880 et 1900, de 1.943 à 715, cependant que le capital moyen par établissement montait de 31.966 $ à 220.571. Pour l'industrie du fer et de l'acier, les chiffres correspondants sont 699 et 668, 294.692 et 858.371 ; pour l'industrie du cuir, 5.628 et 1.306, 13.039 et 133.214.

D'autres statistiques établiraient qu'entre 1890 et 1900 le métier, aux États-Unis, a gagné sur la fabrique au point de vue du nombre des établissements, tout en perdant au point de vue du capital employé et de la valeur du produit. Mais ces statistiques n'ont pas été dressées en telle sorte qu'on puisse avoir en elles une grande confiance.

4. *La concentration de la production dans l'agriculture.*

142. La grande et la petite exploitation agricoles au point de vue technique. — L'agriculture ne se trouve pas, par rapport à la question qui nous occupe, dans la même situation que les autres branches de la production. C'est pourquoi il est nécessaire de la considérer à part.

(1) D'après le *Census* de 1900 (v. au t. VII, pp. XLVII et LXXII) et le *Census* des manufactures de 1905 (Publications du *Bureau du Census*, n° 57, p. 13).

Dans un grand nombre de productions agricoles, sans doute, ces mêmes avantages existent au profit de la grande exploitation qui favorisent, comme nous l'avons vu, la grande industrie ou le grand commerce aux dépens de la petite industrie et du petit commerce, ou bien encore des avantages analogues. Contentons-nous de mentionner les principaux (1).

1° Dans l'agriculture, l'exploitation et le *ménage*, à la différence de ce qui existe dans l'industrie ou dans le commerce, sont étroitement liés. Or le grand ménage réalise, par rapport au petit, une économie importante de main-d'œuvre et de marchandises.

2° La grande exploitation agricole a beaucoup moins à dépenser, relativement, pour la construction et l'entretien des *clôtures*. La longueur de la limite représente $1^m,26$ par are pour un terrain carré de 10 hectares ; elle est de 4 mètres si le terrain n'a qu'un hectare, et de 40 mètres s'il n'a qu'une are. Avec un terrain plus petit, en outre, on perd, pour la même raison qui explique le fait précédent, plus de semence ; et le retour de charrue tient plus de place.

3° Les *machines*, dans l'agriculture comme dans l'industrie, permettent, quand on peut les employer, d'économiser beaucoup de main-d'œuvre. On a pu constater que pour obtenir des récoltes identiques, la quantité d'heures de travail à dépenser pouvait varier, selon qu'on se servait ou non de machines, dans une proportion très considérable, que la durée du travail descendait, dans certain cas, de 63 heures 35 minutes à 2 heures 42, 8 minutes (2). Or les agriculteurs qui ont de petites exploitations, très souvent n'ont pas avantage à acheter des machines. La technique de l'agriculture est telle que chaque machine agricole n'est en service qu'*à un moment donné* de l'année : la faucheuse ne sert que lorsqu'il y a une coupe de fourrage à faire, la moissonneuse ne sert qu'au moment de la moisson ; celui qui a un petit champ ne retrouverait pas, par l'économie de main-d'œuvre que lui procurerait l'emploi de la faucheuse ou de la moissonneuse, l'intérêt du prix que coûtent ces machines. Et si son champ est assez grand pour qu'il retrouve cet intérêt, son avantage sera inférieur à celui qu'a, à employer les mêmes machines, le propriétaire d'un champ plus vaste. En 1883, en Allemagne, on comptait, pour une superficie cultivée de 1.000 hectares, 2,84 batteuses à vapeur et 12,44 autres batteuses dans les exploitations de 2 à 100 hectares, 1,08 batteuse à vapeur et 1,93 autres batteuses dans les exploitations dépassant 100 hectares : cette différence ne tient cer-

(1) Nous utiliserons ici principalement le livre de Kautsky sur *La question agraire* (trad. fr., Paris, Giard et Brière, 1900) ; voir dans ce livre le chap. 6, *a*. Cf. encore David, *Sozialismus und Landwirtschaft* (Berlin, éd. des *Sozialistische Monatshefte*, 1903), *passim*.

(2) Voir les indications données par Hobson (*Evolution of modern capitalism*, chap. 5, § 7), d'après Quaintance.

tainement pas à une technique inférieure de la grande production agricole ; elle doit s'expliquer par l'utilisation plus complète que l'on peut faire des machines dans les grandes exploitations.

4° La grande exploitation peut réaliser d'*autres économies de main-d'œuvre* que celles qui résultent de l'emploi des machines : ainsi quand on a au lieu de charrues ou de charrettes relativement petites des charrues, des charrettes plus grandes, il ne faut toujours qu'un seul homme pour les diriger. La grande exploitation peut établir entre les travailleurs qu'elle occupe une *division du travail*, tirant ainsi un meilleur parti des aptitudes de chacun, faisant exécuter les besognes un peu délicates par des hommes qualifiés pour cela. Et tout ce que nous venons de dire du travail humain est vrai également du *travail des bêtes*. Dans les grandes exploitations on peut avoir moins de bêtes. La statistique agricole de la Grande-Bretagne, dressée en 1880, nous apprend que le nombre des chevaux et des têtes de bétail par 1.000 acres de terrain diminue progressivement à mesure qu'on considère des exploitations plus grandes. Il y a 72 chevaux et 395 têtes de bétail par 1.000 acres dans les exploitations de 1 à 5 acres ; dans les exploitations de plus de 1.000 acres, il n'y a plus que 24 chevaux et 81 têtes de bétail. En Allemagne, la valeur moyenne du bétail par hectare, en 1895, descendait progressivement de 316 marks dans les exploitations de moins de 2 hectares à 110 marks dans les exploitations de plus de 100 hectares (1). Et d'autre part les grandes exploitations, au lieu d'employer les mêmes bêtes à toutes sortes de travaux et pour toutes sortes d'usages, peuvent avoir pour chaque destination la variété de bêtes qui y est appropriée.

5° Il y a des travaux qui exigent, pour être entrepris, des *mises de fonds* considérables, et qu'on ne peut entreprendre que lorsqu'on a une exploitation importante : ainsi la construction d'un canal d'irrigation.

6° La grande exploitation, dans l'agriculture comme dans l'industrie ou le commerce, *achète et vend à de meilleures conditions*. Et le *crédit* est beaucoup plus cher pour le petit agriculteur que pour le grand, parce que le nombre des prêteurs à qui il peut s'adresser est plus restreint, parce que les frais qui grèvent les emprunts hypothécaires sont beaucoup plus élevés pour les petits emprunts, etc.

Parmi les considérations précédentes, toutefois, il en est qui ne s'appliquent pas à toutes les cultures. Certaines cultures, par exemple, excluent l'emploi des machines, et ne réclament guère que de la main-d'œuvre : telle la culture maraîchère.

Dans ces cultures mêmes auxquelles s'appliquent les considérations ex-

(1) Ces derniers chiffres sont cités par Bourguin, *Les systèmes socialistes*, Annexe VI, § 2 (p. 432).

posées plus haut, les avantages de la grande exploitation sont contrebalancés, à partir d'un certain point, par des inconvénients.

1° Tout d'abord, quand l'exploitation est plus grande, le *transport* des engrais, des récoltes des bâtiments de l'exploitation aux divers points de celle-ci et inversement, les *déplacements* auxquels les ouvriers sont obligés deviennent plus longs. Il est vrai que pour ce qui est des transports, on peut souvent compenser le désavantage de la distance plus grande par l'adoption de tel moyen de transport plus économique.

2° L'inconvénient le plus grave est celui qui résulte de la *complexité du travail* et de la *difficulté de la surveillance*. Dans une manufacture, pour prendre cet exemple, on n'a souvent qu'un très petit nombre d'opérations qui s'accomplissent sur une échelle plus ou moins grande, et d'une manière continue pendant toute l'année. Ainsi la direction, au point de vue technique, se réduit à peu près à rien : une fois montée et organisée, la manufacture peut en quelque sorte marcher toute seule. La partie commerciale de la direction, d'autre part, pourra se réduire à quelques achats et à quelques ventes ; si même l'on vend à beaucoup de clients, par petites quantités, les conditions auxquelles on vendra demeureront sensiblement constantes pendant des périodes assez longues. Enfin la surveillance d'une manufacture, en raison du peu de superficie qu'elle occupe et de l'uniformité des travaux qui s'y exécutent, est relativement très aisée. Dans une exploitation agricole, au contraire, les conditions des travaux à exécuter varient avec la disposition des lieux, la nature des terrains, etc. ; les travaux les plus divers se succèdent dans le cycle de l'année ; la comptabilité est extrêmement compliquée ; les prix des denrées sont sujets à des fluctuations importantes et rapides ; l'étendue de l'exploitation rend la surveillance des travailleurs très malaisée.

3° Mentionnons encore que lorsque, dans une région, la grande exploitation domine, on peut avoir beaucoup de *peine à se procurer la main-d'œuvre* nécessaire. Quand la grande propriété et la petite voisinent, celle-là peut compter, en cas de besoin, sur la main-d'œuvre de ces petits propriétaires que la culture de leur champ ne fait pas vivre. Mais quand il n'y a que de grands domaines, il peut se faire qu'on ne trouve pas assez de travailleurs. C'est qu'en effet dans l'agriculture l'emploiement est irrégulier ; et depuis que certaines machines, comme les batteuses, ont enlevé aux journaliers agricoles les travaux auxquels ils pouvaient s'occuper dans les moments où il n'y avait rien à faire aux champs, le nombre de ces journaliers a diminué dans une grande proportion (1).

143. Un obstacle à la concentration agricole. — Nous venons de

(1) Sur ce point, et sur les méthodes auxquelles les grands propriétaires. dans certaines régions, ont eu recours pour empêcher l'émigration des journaliers agricoles vers les villes, voir Kautsky, *La question agraire*, chap. 7, *f*. et chap. 9, *e*.

passer en revue les principaux des facteurs divers qui assurent la supériorité technique et économique soit à la grande exploitation agricole, soit à la petite. Il faut se garder de croire que les dimensions des exploitations se régleront sur ce qui est le plus avantageux. Déjà nous avons vu que dans l'industrie et le commerce la concentration était entravée, dans une certaine mesure, par la division des capitaux. Pour ce qui est de l'agriculture, une autre considération intervient, qui a trait à la façon dont l'agrandissement des exploitations peut se faire.

Quand un manufacturier veut augmenter sa production, s'il dispose d'assez de capitaux, rien ne lui est plus facile : il n'a qu'à élargir son usine — à la rigueur, il peut la transporter en un autre lieu —, à acheter de nouvelles machines, une quantité plus grande de matières premières, à embaucher un plus grand nombre d'ouvriers, etc. Mais supposons un agriculteur qui veut s'agrandir : il lui faudra acquérir des terres, et non pas n'importe quelles terres, mais ces terres qui sont *contiguës à la sienne*. Or tout le monde sait combien il est difficile d'acheter, du moins à des prix raisonnables, les terres que l'on convoite.

144. L'association comme moyen de défense de la petite exploitation. — Nous avons supposé, jusqu'ici, que le petit cultivateur exploitait sa terre d'une manière tout à fait indépendante. Mais il a la ressource de s'associer avec les autres petits cultivateurs : et par l'*association* il réussira, dans une certaine mesure tout au moins, à faire disparaître cette inégalité qui pourrait exister, au point de vue des conditions de la production, entre le grand cultivateur et lui.

A vrai dire, il n'est pas inconcevable que les petits industriels, les petits commerçants, eux aussi, pour soutenir la concurrence de la grande production industrielle, du grand commerce, recourent à l'association. Et ils y recourent en effet (1). Nous ne faisons pas allusion, ici, à ces associations de toutes sortes qui, défendant en diverses manières les intérêts professionnels de leurs membres, n'apportent point à ceux-ci une aide économique *directe*. Mais il y a des sociétés de *magasinage* — elles étaient au nombre de 94 en Allemagne en 1903 — que de petits producteurs de l'industrie créent pour avoir un magasin commun où ils exposent leurs produits. L'Allemagne comptait encore, vers la même date, 315 associations de petits industriels pour l'*achat* des matières premières et des instruments. Les *banques coopératives* allemandes du type Schulze-Delitzsch — une seule fédération en groupait, en 1903, 960, qui faisaient pour plus de trois milliards de prêts — comptent parmi leurs emprunteurs 25 % environ d'artisans indépendants et 10 % de commerçants ; et

(1) Voir Bourguin, *Systèmes socialistes*, chap. 14, II, § II, et Annexe VI, *passim*, Gide, *Économie sociale*, chap. 4, II.

la proportion des artisans et des petits commerçants est de 25 % dans les banques populaires italiennes, lesquelles, en 1898, étaient au nombre de 594 et faisaient 824 millions de francs de prêts ou d'escomptes.

Les associations coopératives de vente, d'achat, de crédit, toutefois, ne paraissent pas se développer beaucoup parmi les petits industriels et les petits commerçants. Cela tient aux conditions particulières de la concurrence que ceux-ci se font entre eux. De deux papetiers voisins, par exemple, l'un ne peut guère réussir sans causer la ruine de l'autre ; il ne faut guère attendre, dès lors, qu'ils se soutiennent mutuellement.

Dans l'agriculture, il n'en va pas comme dans l'industrie et le commerce. Quand un petit agriculteur vend ses produits, si le marché est tant soit peu étendu, comme il arrive à l'ordinaire, sa vente n'a aucun effet sensible sur le prix où les autres pourront écouler leurs produits. Aussi l'association pour des fins économiques a-t-elle pris dans ces dernières années, chez les agriculteurs, un développement qui, en de certains pays, a quelque chose de prodigieux. Passons en revue les principales formes de cette association (1).

1° *Associations pour l'achat des matières premières et des instruments.* — En France, les syndicats agricoles créés par la loi de 1884 s'occupent à l'ordinaire — bien que ce ne soit pas là leur véritable destination — d'acheter pour leurs membres des engrais, des semences, des machines, etc. On estimait, pour 1905, le nombre des syndicats agricoles patronaux à 3.550, avec 677.000 membres; le seul syndicat des agriculteurs de la Sarthe compte environ 14.000 membres. Il existe, en outre, des unions de syndicats constituées pour des régions déterminées, ou même pour le pays tout entier. Les syndicats agricoles, d'ailleurs, ne sont pas les seules associations qui s'occupent d'achats pour le compte des agriculteurs.

A combien, maintenant, s'élèvent les achats de ces associations diverses ? Pour 25 syndicats — choisis, à la vérité, parmi les plus gros — on a relevé un total de 23 millions de francs dans une année. Peut-être faudrait-il multiplier ce chiffre par 10. Quant aux réductions que ces syndicats et autres associations analogues procurent à leurs membres sur le prix des marchandises qu'elles achètent, elles vont, notamment pour les engrais, jusqu'à 50 %. Et il faut tenir compte aussi de la bonne qualité de ces marchandises, que les associations sont en mesure de vérifier. Ajoutons que les associations agricoles louent quelquefois, ou même prêtent gratuitement à leurs membres des machines, des instruments qu'ils ne pourraient pas acquérir individuellement.

2° *Associations pour la vente des produits.* — En France, les syndicats

(1) Cf. Bourguin, ouvrage cité, chap. 14, II, § 1, et Annexe VI, *passim*, Gide, ouvrage cité, chap. 4, III.

agricoles, mais plus encore les unions de syndicats et d'autres associations spéciales, s'occupent de vendre les produits de leurs membres. Il existe aussi des associations qui, recevant de leurs membres des produits, font subir à ces produits certaines préparations, ou même les transforment en des produits nouveaux. Il y a des laiteries coopératives où le lait est pasteurisé avant d'être vendu ; d'autres associations fabriquent du beurre ou du fromage : les laiteries coopératives syndiquées des Charentes et du Poitou en particulier fabriquaient, en 1902, 8 millions de kilogrammes de beurre.

C'est surtout dans certains pays étrangers que ces sortes d'associations agricoles se sont multipliées. Au Danemark, où la plus ancienne coopérative rurale date de 1882, on en comptait en 1903 1.050, avec 150.000 membres, qui recueillaient le lait de 850.000 vaches sur 1 million existant dans le pays et en faisaient 68 millions de kilogrammes de beurre, valant 180 millions de francs : les paysans danois, de la sorte, tiraient 15 centimes du litre de lait qu'ils vendaient auparavant 8 et 9 centimes. Ces mêmes sociétés vendaient encore pour 22 millions de francs d'œufs et pour 55 millions de francs de lard. La plus grande partie de ces produits était expédiée en Angleterre par les soins d'une fédération fondée tout exprès pour organiser l'exportation.

En Irlande, un mouvement analogue, dû surtout à l'action de la *Société d'organisation agricole*, qui a été constituée en 1894, paraît devoir donner sous peu des résultats aussi importants. Il y avait dans ce pays, au commencement de 1904, 287 crémeries coopératives, avec 44.273 membres, et une vente de beurre de près d'un million de livres (1).

Il faut citer également les associations de vinification de l'Allemagne, au nombre de 112 en 1900, et les sociétés d'élevage de la Suisse.

3° *Associations de crédit.* — En France, on ne comptait guère, en 1904, que 1.500 sociétés de crédit agricole environ, faisant, croit-on, 60 millions de francs de prêts. Mais dans d'autres pays les associations agricoles de crédit sont plus importantes. En Allemagne, un tiers environ des prêts des sociétés Schulze-Delitzsch vont aux agriculteurs. A ces sociétés il faut ajouter les sociétés du type Raiffeisen, qui, en 1904, étaient près de 4.000, avec 300.000 membres, et faisaient 600 millions de francs d'affaires, les sociétés du type Haas, au nombre de 7.000, avec 500.000 membres et 1.700 millions d'affaires — ces deux groupes se sont amalgamés en 1905 —, et d'autres sociétés encore qui ne sont point négligeables. Ce serait plus d'un milliard et demi de capitaux qui se trouveraient mis ainsi à la disposition des agriculteurs dans des conditions très avantageuses.

4° *Associations d'assurance.* — Il y avait en France, en 1904, 4.769 associations mutuelles pour l'assurance contre la mortalité du bétail

(1) Voir pour l'étude du mouvement coopératif en Irlande Béchaux, *La question agraire en Irlande*, Paris, Rousseau, 1906, liv. IV, chap. 1 et 2.

avec 265.000 membres, assurant un capital de 250 millions. En Belgique, ces associations étaient, en 1901, au nombre de 842, assurant plus de 67.000 bêtes bovines, plus de 5.000 chevaux, puis encore des chèvres, pour une valeur totale d'environ 75 millions de francs.

Toutes ces associations dont nous venons de parler rendent de grands services aux petits agriculteurs, mais deux remarques doivent être faites (1).

1° En même temps qu'à la petite production agricole, l'association, dans certains cas, profite aussi à la moyenne ou à la grande. On a pu citer même des associations agricoles de crédit qui refusaient de prêter aux petits propriétaires.

2° L'association agricole, sous les formes que nous connaissons, supprime certaines des causes qui mettent la petite exploitation en état d'infériorité par rapport à la grande ; elle ne les supprime pas toutes. Pour que toutes les causes d'infériorité de la petite exploitation — ou presque toutes — fussent abolies, il faudrait que l'on en vînt à appliquer le principe coopératif aux travaux mêmes de la culture, que celle-ci devînt collective, comme sont devenus collectifs déjà, sur bien des points, les achats, la préparation des produits pour la vente, les ventes.

Il n'est pas impossible, toutefois, que l'on s'engage un jour ou l'autre dans cette voie. Le développement de ces sortes d'associations agricoles que nous voyons fonctionner aujourd'hui est un démenti éclatant de certaines prédictions pessimistes que l'on formulait il y a quelques années à peine. On avait trop parlé de l'ignorance, de l'esprit de routine et de l'individualisme forcené du paysan. Celui-ci s'instruit tous les jours davantage ; et la pression de l'intérêt, dans ces conditions, pourrait bien l'amener, dans un avenir prochain, à s'éloigner beaucoup plus encore qu'il n'a fait dans ces dernières années de sa façon de penser et d'agir de naguère (2).

145. L'influence du régime de l'exploitation. — Il nous reste à indiquer certain rapport qui existe entre la question de la grandeur des exploitations agricoles et la question du *régime* — comme l'on dit — *de l'exploitation* du sol. L'industriel qui a, par exemple, une usine, ou bien l'exploitera lui-même, ou bien la fera exploiter pour son compte par un directeur, ou bien la vendra ; il ne prendra pas, sauf exception, le parti de la

(1) Pour l'estimation des avantages que la petite propriété agricole a retirés, et peut retirer de l'association coopérative sous ses diverses formes, on peut consulter d'une part Kautsky (*Question agraire*, chap. 6, *c*), de l'autre Gatti, *Le socialisme et l'agriculture*, trad. fr., Paris, Giard et Brière, 1902, 2e partie, chap. 2 à 4, *passim* : les thèses de ces deux auteurs sont opposées.

(2) Notons que le paysan danois, par exemple, accepte que la coopérative à laquelle il est affilié contrôle la manière dont il nourrit ses bêtes, etc. : et on pourrait noter ailleurs d'autres faits du même genre.

louer. Et d'ailleurs, s'il la louait, il la louerait tout entière : car une usine ne peut pas se fractionner. Les terres, au contraire, sont très souvent louées à des fermiers, et quand on loue une terre, on peut à volonté — souvent du moins — la louer tout entière à un seul fermier ou la diviser en parcelles. Or il arrive que les grands propriétaires aient avantage à morceler les domaines qu'ils veulent affermer. La culture, ainsi, sera peut-être moins productive ; mais la compétition sera plus vive entre ceux qui demanderont la terre en location ; et nos grands propriétaires s'assureront une rente plus élevée. Ce fait se constate, notamment, en Irlande, où la triste condition des fermiers résulte, souvent, des dimensions trop petites des tenures qui leur sont concédées.

5. *La concentration agricole d'après les statistiques* (1).

146. — Les statistiques relatives à la question de la concentration de la production agricole, comme beaucoup d'autres statistiques, ne méritent qu'une confiance limitée. Les statistiques françaises, par exemple, définissent le terme « exploitation » comme signifiant l'ensemble des terres cultivées par un seul individu, que ces terres forment un tout compact ou soient composées de parcelles éparses. A s'en tenir à cette définition, il devrait y avoir autant d'exploitants que d'exploitations ; et cependant la statistique de 1892 accuse plus de 5,7 millions d'exploitations, et seulement quelque 4,2 millions d'exploitants. Ce n'est cependant qu'aux statistiques que nous pouvons nous adresser si nous voulons nous renseigner d'une manière un peu précise. Voyons donc ce qu'elles indiquent.

Pour la France, la comparaison des statistiques de 1882 et de 1892 permet de dresser le tableau suivant :

Exploitations mesurant	Proportion p. 100 au point de vue du nombre		Proportion p. 100 au point de vue de la surperficie (les bois de l'Etat exclus)	
	en 1882	en 1892	en 1882	en 1892
Moins d'un hectare.	38,22	39,21	2,19	2,68
1 à 10 hectares.	46,46	45,90	22,92	22,77
10 à 40 »	12,81	12,47	29,93	28,99
Plus de 40 hectares	2,51	2,42	44,96	45,56

(1) On trouvera les plus intéressantes des statistiques agricoles réunies dans le livre de Bourguin déjà cité, Annexe V, §§ 1-3, et dans le *Handwörterbuch*, articles *Agrarstatistik* (t. I), par Conrad, et *Bauerngut und Bauernstand,* II (t. II), par le même.

Pour la Belgique, on a les chiffres que voici :

Exploitations mesurant	Proportion p. 100			
	en 1846	en 1866	en 1880	en 1895
Moins d'un hectare	55,5	56,5	65,3	66,6
1 à 10 hectares.	36,5	36,5	30,2	29
10 à 40 »	6,9	6	4,1	4,8
Plus de 40 hectares	1,1	1	0,5	0,6

Au Danemark on considère, pour estimer l'importance des exploitations, leur production, l'unité de production étant la *Tonne Hartkorn.*

Exploitations produisant	Proportion p. 100 au point de vue du nombre		Proportion p. 100 au point de vue de la production	
	en 1885	en 1895	en 1885	en 1895
Moins d'une tonne.	67,11	68,29	11,16	11,09
1 à 12 tonnes.	32,02	30,84	73,72	73,32
Plus de 12 tonnes	0,87	0,87	15,12	15,59

La statistique hollandaise indique que de 1885 à 1895 la proportion des exploitations de 1 à 10 hectares est passée de 65,46 % à 67,20 %, celle des exploitations de 10 à 50 hectares, de 32,64 % à 30,73 %, et celle des exploitations de plus de 50 hectares, de 2,30 % à 2,07 %.

Arrivons à l'Allemagne. Voici, pour ce pays, le tableau que les statistiques nous fournissent :

Exploitations mesurant	Proportion % au point de vue du nombre		Proportion % au point de vue de la superficie	
	1882	1895	1882	1895
Moins de 2 hectares	58,03	58,23	5,73	5,56
De 2 à 20 hectares	36,16	36,25	38,75	40,01
De 20 à 100 hectares	5,34	5,07	31,09	30,35
Plus de 100 hectares	0,47	0,45	24,43	24,08

Le jardinage, l'élevage et la pêche figurent dans le recensement industriel. Ce recensement nous apprend que pour ces trois catégories, la proportion des exploitations occupant de 1 à 5 personnes a passé entre 1882 et 1895 de 96,2 % à 93,8 %, cependant que la proportion des exploitations occupant 6 à 50 personnes passait de 3,7 % à 6,1 %, et que celle des exploitations plus importantes augmentait un peu, tout en demeurant très faible. La proportion des personnes occupées dans les petites, les moyennes et les grandes exploitations variait, respectivement, de 76,3 % à 68 %, de 16,9 % à 25,1 % et de 6,8 % à 6,9 %.

Pour la Grande-Bretagne, voici la comparaison qu'on peut établir entre 1885 et 1895 :

Exploitations mesurant	Proportion % comme nombre		Proportion % comme superficie	
	1885	1895	1885	1895
De 1 à 5 acres	25,50	22,68	1,2	1,13
De 5 à 20 »	28	28,80	5,1	5,12
De 20 à 50 »	15,8	16,47	8,7	8,79
De 50 à 100 »	12,2	12,81	14,6	15
De 100 à 300 »	14,9	15,62	42	42,59
Plus de 300 acres	3,6	3,62	28,4	27,37

En somme, dans tous les pays que nous venons de passer en revue, les changements, pour ce qui est de l'importance relative des petites et des grandes exploitations agricoles, sont on peut dire insignifiants.

Pour l'Irlande, il nous est possible d'embrasser une période beaucoup plus étendue.

Années	Tenures de 1 à 5 acres	De 5 à 15 acres	De 15 à 30 acres	Au-dessus de 30 acres
1841	310.436	252.799	79.342	48.625
1851	88.083	191.854	141.311	149.090
1861	85.469	183.931	141.251	157.833
1871	74.809	171.383	138.647	159.303
1881	67.071	164.045	135.793	159.834
1891	63.464	156.661	133.947	162.940
1901	62.855	154.418	134.091	164.483
1903	62.292	154.631	134.308	164.527

Ce tableau (1) nous montre qu'il y a eu en Irlande, entre 1841 et 1851, un changement énorme, et que depuis 1851 la grande exploitation n'a cessé de progresser. On aura soin de remarquer que les occupants des tenures irlandaises sont pour la plupart des fermiers — en 1903, sur 544.625 occupants, 78.616 seulement étaient propriétaires (2) —, que l'étendue des tenures, en conséquence, dépend de la manière dont il plaît aux *landlords* de diviser leurs domaines, et que l'élevage, en Irlande, remplace de plus en plus la culture (3).

Voici enfin des chiffres relatifs aux États-Unis :

Exploitations mesurant	Proportion p. 100 comme nombre			Proportion p. 100 comme superficie
	1880	1890	1900	1900
Moins de 10 acres	3,5	3,3	4,7	0,2
10 à 50 acres	25,8	25,6	29	5,6
50 à 100 acres	25,8	24,6	23,8	11,7
100 à 500 acres	42,3	44	39	50,6
500 à 1.000 acres	1,9	1,8	1,8	8,1
Plus de 1.000 acres	0,7	0,7	0,8	23,8

La contenance moyenne des « fermes » serait descendue, entre 1850 et 1880, de 202,6 acres à 133,7, pour se relever en 1900 à 146,6 acres.

Ces chiffres appellent des explications. Il faut remarquer tout d'abord que la proportion des grandes et des petites exploitations, aux États-Unis, varie beaucoup d'une région à l'autre. Le tableau suivant l'indique :

Exploitations mesurant	Proportion p. 100 comme superficie, en 1900		
	Ensemble des États-Unis	États du Nord-Atlantique	États de l'Ouest
Moins de 10 acres	0,2	0,4	0,1
10 à 50 acres	5,6	7,2	1,4
50 à 100 acres	11,7	20,7	2,2
100 à 175 acres	22,9	34,4	11,3
175 à 500 acres	27,7	30,4	15,6
500 à 1.000	8,1	3,8	11
Plus de 1.000 acres	23,8	3,1	58,4

(1) Il est donné dans le livre de Béchaux déjà cité, liv. II, chap. 1, p. 98.

(2) *Ibid.*, p. 83.

(3) Entre 1855 et 1904, la superficie semée en blé a diminué de 93,1 %, l'avoine a décru de près de 50 %, l'orge de 30,3 %, les pommes de terre de 37 %, cependant que les prairies augmentaient de 71,9 % (*Ibid.*, p. 106).

Et on peut noter encore que la contenance moyenne des « fermes », qui en 1900 était de 146,6 acres pour l'ensemble des États-Unis, était de 96,5 acres seulement pour les États du Nord-Atlantique, et de 386,1 acres pour les États de l'Ouest.

Il faut remarquer, d'autre part, que les États-Unis sont un pays où les statistiques agricoles ne peuvent manquer d'accuser, d'un recensement à l'autre, des changements importants, à cause de la mise en culture de terres nouvelles, et aussi de la substitution à la culture extensive d'une culture de plus en plus intensive.

En définitive, il résulte de toutes ces statistiques que nous avons citées que dans l'agriculture, jusqu'à présent, on ne voit pas s'opérer cette concentration de la production qui est manifeste dans l'industrie et le commerce.

VII. — Concurrence et monopole

1. *Définition de la concurrence et du monopole. Leurs avantages et leurs inconvénients respectifs.*

147. La concurrence. — La production, dit-on communément, peut se faire soit sous le régime de la *concurrence*, soit sous le régime du *monopole*. Appliquons-nous à définir ces deux notions.

Il y a concurrence quand deux ou plusieurs producteurs offrent simultanément les mêmes produits aux mêmes acheteurs. Les conditions, toutefois, dans lesquelles la concurrence s'exerce sont variables. De là la nécessité d'établir des distinctions (1).

1° La distinction la plus importante est celle de ces concurrences dans lesquelles la production de chaque concurrent est *rigoureusement limitée* et de ces concurrences dans lesquelles la production de chaque concurrent est *extensible*. On peut opposer ici la production agricole à la production industrielle et au commerce.

Considérons en premier lieu la production agricole. Il y a, pour cultiver un champ, une manière qui procure plus de gain, qui est plus *rentable* que toutes les autres (2) ; et cette manière fait avoir une certaine quantité

(1) Baker, dans son livre *Monopolies and the people* (New-York, Putnam, 3e éd., 1899), 1re partie, chap. 11, a traité ce point, mais point tout à fait comme nous le traitons ici.

(2) La rentabilité du mode d'exploitation adopté pour un champ dépend du prix que les produits se vendront ; et ce prix dépend lui-même du mode d'exploitation qui aura été choisi par celui qui cultive le champ, comme aussi de ce que feront les autres cultivateurs. On peut négliger cette complication.

de produit ; de toutes les façons, d'ailleurs, le produit qu'un champ peut donner est limité. Cela étant, toute la question, pour un agriculteur, est de savoir s'il pourra écouler sur le marché les denrées qu'il fait venir sur sa terre ; ou plutôt — car les produits peuvent toujours être écoulés, si l'on consent à vendre un prix suffisamment bas —, toute la question pour lui est de savoir à quel prix il pourra vendre une récolte qui est déterminée à l'avance.

Considérons maintenant l'industriel. Il se préoccupe de la quantité de produits qu'il vendra. Car il lui est facile — à l'ordinaire du moins — d'étendre sa production d'une manière pour ainsi dire indéfinie ; il lui est facile de la porter au delà de ce maximum que permet d'obtenir le matériel, l'installation dont il dispose. Et la facilité est plus grande encore pour le commerçant, vu que dans le commerce, en général, l'installation et surtout le matériel jouent un rôle beaucoup moins grand que dans l'industrie.

Comme on le conçoit sans peine, la concurrence est plus *intense* — si l'on peut ainsi parler — quand la production de chaque concurrent est extensible ; et elle est d'autant plus intense que cette production peut plus facilement être augmentée. La concurrence des agriculteurs a pour effet de rendre impossible l'exploitation de certaines terres : car toutes les terres étant cultivées, des prix s'établiraient, pour les denrées agricoles, qui par rapport à certaines terres ne seraient pas rémunérateurs. On ne dira pas, cependant, que les agriculteurs *se disputent* la clientèle des consommateurs, comme font la plupart des industriels, et les commerçants. Tout au moins ne se la disputent-ils pas de la même façon.

2° Un point qui n'est pas sans intérêt, c'est celui du *nombre* des producteurs qui se font concurrence. Un agriculteur se trouve en concurrence avec tous les agriculteurs qui écoulent sur le même marché que lui leur blé, leur lait, leurs légumes. Il a donc, à l'ordinaire, un nombre de concurrents très élevé. Un coiffeur, au contraire, un débitant de boissons souffrent de la concurrence du coiffeur, du débitant d'en face : celui-là disparu, la clientèle du quartier leur est assurée, et ils sont certains de prospérer.

L'intérêt du point que nous signalons ici, — entre autres choses —, c'est que le nombre des concurrents en présence explique les sentiments que la concurrence fait naître chez ceux qui y participent. L'agriculteur dont nous parlions ne souffre, du fait de chacun des autres agriculteurs pris séparément, qu'un petit dommage ; la bonne récolte de son voisin ne lui cause que peu de tort. En conséquence, il n'aura point d'animosité à l'égard de ce voisin. Ou du moins s'il en a, ce ne sera que par l'effet d'un naturel jaloux. Mais comment le coiffeur, le débitant de boissons ne souhaiteraient-ils pas de tout leur cœur la ruine du rival qui leur fait vis-à-vis ?

Considérons, maintenant, la notion de concurrence dans sa généralité. Les économistes ont plus d'une fois bâti des théories sur le concept d'une concurrence où tous les producteurs concurrents se trouveraient sur un pied d'égalité parfaite. Il importe de voir que ce concept est dépourvu de réalité, qu'entre les producteurs en concurrence il existe toujours des inégalités d'une sorte ou de l'autre.

Supposons un certain nombre de fabriques travaillant pour la consommation de la ville où elles sont situées, et qui produisent le même article. Les *coûts de production* n'y seront pas égaux. Tout d'abord nos fabriques n'auront sans doute pas les mêmes dimensions ; il y en aura de plus grandes et de plus petites ; et nous savons que la productivité varie avec l'échelle de la production. Les frais de production, d'autre part, changent d'une maison à l'autre parce que l'une est mieux dirigée que l'autre, parce que celle-ci peut employer, grâce à un brevet, un procédé technique plus avantageux, parce que celle-là dispose d'une chute d'eau, etc.

Si nos fabriques produisent plusieurs articles, l'une pourra produire à meilleur compte tel de ces articles, une autre tel autre, etc.

Les frais de production sont-ils les mêmes partout ? les articles produits ne seront pas identiques comme *qualité*. Et certains clients préférant telle marque, d'autres clients telle autre marque, ce sera comme si chaque établissement produisait à moins de frais par rapport à telle partie de la clientèle : car c'est la même chose, ou à peu près, de produire à moins de frais le même article que son rival, et de produire avec la même dépense un article meilleur.

Restons dans l'hypothèse de producteurs produisant avec les mêmes frais. Si ces producteurs n'ont pas leur établissement au même lieu, ils ne seront dans la même *situation* que par rapport à ces clients qui se trouveront à égale distance des uns et des autres. Le transport des marchandises augmente le prix de celles-ci ; on pourra donc dire que la production des marchandises est grevée de frais d'autant plus élevés qu'elle travaille pour des clients plus éloignés ; et si les clients doivent venir consommer les produits au lieu de production, il faut tenir compte de la même manière de l'incommodité plus ou moins grande qu'ils éprouveront à se déplacer.

Ainsi la concurrence n'est jamais parfaite. Et à vrai dire, non seulement le concept de la concurrence parfaite est un concept irréel, mais on n'aperçoit pas comment cette concurrence parfaite pourrait exister, et on ne voit pas qu'il soit possible d'imaginer à quels résultats elle conduirait. Comment les consommateurs, pris individuellement, pourraient-ils n'avoir aucune raison de se fournir ici plutôt que là de ce qu'ils désirent ? Et s'ils n'ont aucune raison de se fournir ici plutôt que là, qu'arrivera-t-il de la concurrence des producteurs ? On nous dit qu'ils baisseront leur prix jusqu'à ce que ces prix ne soient plus que l'équivalent des frais de la produc-

tion, voire même qu'ils descendront plus bas : mais ce prix une fois atteint, quel qu'il soit d'ailleurs, au-dessous duquel nos producteurs ne peuvent pas descendre, comment les acheteurs se répartiront-ils entre eux ?

En réalité, la concurrence tend perpétuellement vers son contraire ; ou plutôt elle est comme pénétrée par celui-ci. Chaque producteur, à l'ordinaire, se trouve avoir le pas sur ses rivaux pour chacun des articles qu'il produit, soit par rapport à une certaine région, une certaine zone, soit par rapport à une certaine catégorie de clients, cette catégorie étant déterminée par une certaine communauté de goûts de ceux qui la composent. Et si, là où un producteur se trouve en meilleure situation que les autres, on ne voit pas toujours qu'il leur soit préféré, cela tient à des causes diverses que l'on discernera facilement : à l'ignorance, par exemple, où les consommateurs sont si souvent de leur véritable intérêt, ignorance d'autant plus naturelle que les conditions de la concurrence des producteurs subissent de continuelles variations.

148. Le monopole. — Les considérations qui précèdent nous amènent tout naturellement à parler du monopole.

Qu'est-ce que le monopole (1) ? D'après l'étymologie, un producteur, un marchand possède un monopole lorsqu'il est seul à vendre une marchandise donnée.

Cette signification étymologique a été élargie de diverses manières.

1° Il y a eu des auteurs pour voir du monopole partout où il existe, au profit de tel ou tel, ce qu'on a appelé des *avantages de production* (2).

D'une certaine façon, cette conception est défendable. L'avantage de production ne constitue pas un monopole en lui-même ; mais il crée, pourrait-on dire, un monopole ; il tend du moins à en créer un, il devrait en créer un, comme nous le disions tantôt, puisqu'il consiste dans la possibilité qu'a celui qui le détient de vendre certains produits moins cher que ses rivaux dans une certaine région, ou de fournir au même prix des produits que certains consommateurs apprécieront plus que les produits concurrents. Toutefois l'usage de la langue, auquel il est nécessaire de se conformer, veut qu'il n'y ait de monopole que là où il y a une situation un peu fixe ; il exige aussi, pour que l'on puisse parler de monopole, qu'un même producteur approvisionne exclusivement une clientèle quelque peu étendue ; enfin il veut que la clientèle exclusivement approvisonnée par le producteur en question apparaisse comme *nettement délimitée :* un fabricant de

(1) Sur la définition du monopole et la classification des diverses sortes de monopoles, voir l'article *Monopol*, par Lexis, dans le *Handwörterbuch*, t. V, et le livre d'Ely, *Monopolies and trusts*, New-York, Macmillan, 1902, chap. 1 et 2.

(2) Citons Baker (*Monopolies and the people*, 1re partie, chap. 11). On trouvera quelque chose d'analogue chez Garelli (*Filosofia del monopolio*, Milan, Hoepli, 1898, §§ 3-4).

biscuits aura un monopole — un monopole régional — si dans une région donnée on ne mange que ses biscuits ; mais on ne dirait pas de ce fabricant qu'il a un monopole si l'on pouvait établir — comme il serait d'ailleurs très difficile de faire — que de certaines personnes, habitant les unes ici et les autres là, et groupées seulement par cette particularité, consomment uniquement ses produits.

2° Une extension bien moins admissible que la précédente du sens du mot monopole est celle qui consiste à parler de *monopole à plusieurs*. On dit par exemple des propriétaires fonciers qu'ils ont un monopole ; et l'on commente cette expression, à l'ordinaire, en remarquant que la terre est limitée. Mais tous les biens sont limités : dans un moment donné, l'humanité ne dispose que d'une certaine quantité de main-d'œuvre, tout de même qu'elle ne dispose que d'une certaine quantité de terre. La différence qui sépare, ici, la terre de certains autres biens, c'est que la terre, d'un moment à l'autre du temps, varie moins en quantité que ces autres biens, et que la volonté de l'homme, en particulier, ne peut pas grand'chose pour augmenter notre richesse en terre. Au reste, ce qu'il faut dire surtout, c'est que l'expression « monopole à plusieurs » est condamnée comme contradictoire par l'étymologie.

3° On a parlé parfois de *monopoles d'achat*. Cette dernière expression correspond à une réalité, et à une réalité que l'on commence à rencontrer souvent, par ce temps de combinaisons économiques (1). Mais qui dit monopole dit *vente* exclusive. Il faudrait donc remplacer l'expression « monopole d'achat » par quelque autre expression : Effertz a proposé ici le mot « monoone » (2).

Il y a plusieurs manières de classer les monopoles.

1° Si l'on considère la *personne* qui possède le monopole, on distinguera les monopoles *publics* et les monopoles *privés :* les premiers appartiennent aux États ou aux communes, les deuxièmes aux particuliers.

2° Au point de vue de l'*origine*, on distingue tout d'abord les monopoles *légaux* (3), et ceux qui résultent du jeu des forces *économiques*. On appelle

(1) Les cartels, dont nous aurons à parler bientôt, s'occupent assez souvent d'acheter pour les industriels qui en font partie. Il y a même des cartels dont c'est là l'objet unique, ou du moins principal. Cf. Bourguin, *Systèmes socialistes*, chap. 11, II, §§ I-II, pp. 147-8, 151.

(2) Il y a dans ce mot le mot μόνος, seul, et la racine du verbe ὠνέομαι, j'achète. La formation du mot « monoone » n'est pas très correcte peut-être ; mais ce mot correspond exactement au mot « monopole », lequel est formé du verbe πωλέω.

(3) Les monopoles légaux peuvent être institués soit au profit de personnes morales administratives, soit au profit de particuliers.

On notera que les monopoles de l'État, de la commune ne sont pas toujours créés par la loi. L'État, la commune, sans que la loi ait à intervenir, se trouvent être seuls parfois à pouvoir vendre une certaine marchandise : l'État français, par exemple, est propriétaire de certaines sources minérales.

souvent ces derniers monopoles naturels. Il convient plutôt, semble-t-il, de les diviser en *naturels* et en *artificiels* : les monopoles naturels seraient ceux qui s'établissent sans qu'aucune entente ait été nécessaire pour cela, et les monopoles artificiels, ceux qui sont nés d'une entente conclue à cet effet entre deux ou plusieurs particuliers.

Les monopoles économiques — nous les appellerons ainsi — peuvent être divisés d'une autre manière encore.

Il en est qui tiennent à ce que les monopoleurs soient seuls à *posséder* une certaine sorte de biens. On a un monopole de cette espèce, par exemple, si on est propriétaire de toutes les mines qui donnent un certain métal.

Il y a des monopoles économiques, d'autre part, qui sont dus à la *supériorité économique* des monopoleurs, laquelle leur a permis d'éliminer leurs rivaux, ou empêche que des rivaux puissent se dresser contre eux. Cette supériorité, au reste, peut provenir elle-même des causes les plus diverses.

3° Il y a des monopoles qui s'étendent au monde entier, et qu'on peut appeler monopoles *mondiaux* — ou du moins il peut y en avoir —, et il y en a qui sont *régionaux* ou *locaux*.

4° Il y a des monopoles qui sont tels que le monopoleur n'a pas à craindre, de quelque manière qu'il fixe ses prix, de voir surgir des concurrents, et il en est d'autres qui ne subsistent qu'autant que le monopoleur n'élève pas ses prix au-dessus d'un certain niveau. On peut parler ici de monopoles *parfaits* ou *absolus* et de monopoles *imparfaits* ou *relatifs*.

149. Avantages et inconvénients respectifs de la concurrence et du monopole. — Quels sont les avantages et les inconvénients respectifs de la concurrence et du monopole? Lorsqu'on étudie cette question, on ne doit jamais perdre de vue ce qu'on pourrait appeler la coexistence universelle ou même la pénétration mutuelle de ces deux catégories économiques. Si l'on s'en tient cependant à une vue sommaire des faits, et si, d'une manière quelque peu arbitraire, on oppose la concurrence et le monopole l'un à l'autre comme deux choses tout à fait distinctes, alors on pourra dire, en faveur de la concurrence, qu'elle abaisse les prix, et qu'elle stimule le progrès pour ce qui est de la production.

La concurrence abaisse les prix ; elle profite par là aux consommateurs ; et elle profite aussi, à prendre les choses en gros, à la collectivité tout entière : car à cet abaissement des prix correspond une extension de la production, et dans l'ensemble de l'économie, l'établissement d'un équilibre des diverses branches de la production qui par rapport à la distribution existante des richesses, et avec des réserves d'ailleurs importantes, est socialement le meilleur (1).

(1) Il est impossible d'approfondir davantage, pour l'instant, la question que nous rencontrons ici. Cette question sera reprise plus loin, dans l'Appendice I, section I.

La concurrence stimule le progrès : elle oblige les producteurs à rechercher et à adopter, pour tenir contre leurs rivaux, ou pour triompher d'eux, toutes les améliorations techniques ou autres qui diminueront leurs frais.

La concurrence, toutefois, n'a pas seulement des avantages. Si d'une part elle contraint les producteurs à s'efforcer de produire à bon marché, elle grève la production, d'autre part, de frais supplémentaires qui peuvent devenir très élevés : à savoir ces frais qu'entraîne la publicité et la réclame. Chaque producteur est obligé de faire des dépenses pour attirer l'attention de la clientèle sur ses produits, pour persuader les acheteurs de la supériorité de ses produits.

On a indiqué justement que la concurrence causait, d'une autre façon encore, des gaspillages de capitaux. Quand un industriel a une usine, si un autre individu, construisant une usine semblable, a l'espérance d'enlever à celui-là ses clients, il montera un établissement nouveau ; et les bâtiments, l'outillage de la première usine pourront perdre toute valeur, ou à peu près.

Enfin on ne doit pas oublier que le producteur, quand il est en concurrence avec d'autres producteurs, n'a pas, pour résister et pour vaincre, cette méthode seulement à sa disposition qui consiste à produire avec les mêmes frais des articles meilleurs, ou à produire des articles aussi bons à moins de frais. Il sera tenté aussi de recourir à la sophistication, à la malfaçon, aux tromperies de toutes sortes.

2. *La concurrence et le monopole dans l'économie contemporaine.*

150. Remarques générales. — Il nous faudrait maintenant rechercher si dans notre époque c'est la concurrence qui prédomine, ou le monopole. Mais là-dessus il est bien difficile de répondre, et cela parce que la question, si on approfondit les choses, apparaît comme très mal posée, on serait presque tenté de dire comme n'ayant pas de signification. L'opinion commune, c'est que la concurrence est le régime normal de la production, et que le monopole constitue une exception. Mais cette opinion implique une restriction arbitraire du sens du mot « monopole ». En réalité, nous l'avons vu, le monopole est à peu près partout. Du boulanger, par exemple, établi dans un quartier, on peut dire, en forçant à peine le sens du mot « monopole », qu'il jouit d'un monopole par rapport aux habitants de sa rue, en même temps que par rapport à ceux de telles rues voisines il se trouve en concurrence avec un autre boulanger. Il faut renoncer à mesurer l'extension relative de la concurrence et du monopole ; et la raison en est qu'il n'y a point une sphère de la concurrence et une sphère du monopole qu'on pourrait séparer l'une de l'autre.

Il est toutefois, au sujet de la concurrence et du monopole dans l'économie contemporaine, des remarques fort intéressantes que l'on peut faire.

1° En premier lieu, la facilité croissante des transports a pour conséquence de mettre sans cesse les producteurs en concurrence avec des producteurs nouveaux, de plus en plus éloignés ; et par là, élargissant la concurrence, elle tend aussi à remplacer des monopoles localisés dans de petits espaces par des monopoles s'exerçant sur des étendues plus vastes.

2° En deuxième lieu — ce fait d'ailleurs, comme on verra plus loin, n'est pas sans avoir du rapport avec le précédent —, ces dernières années ont vu se multiplier un peu partout, d'une manière qui dans de certains pays apparaît comme prodigieuse, les ententes ayant pour but de limiter la concurrence, ou de constituer proprement des monopoles nouveaux.

Le deuxième fait apparaît comme ayant une importance considérable. Il convient de l'étudier avec soin.

151. Les coalitions d'entreprises (1). — Il y a eu à toutes les époques et dans tous les pays des ententes pour la limitation, tout au moins, de la concurrence (2). Il suffira de rappeler l'organisation en *guildes*, au moyen âge, des marchands qui faisaient le commerce maritime, ou encore les efforts des anciennes *corporations* pour empêcher les prix de descendre au-dessous d'un certain niveau. Mais c'est à notre époque surtout que ces ententes, ces coalitions d'entreprises, par le développement qu'elles ont pris, se sont imposées à l'attention des économistes.

Ce développement des *coalitions d'entreprises* auquel nous assistons, ce n'est pas dans la sphère de la petite industrie, du petit commerce qu'il se manifeste. Un peu partout, dans les localités petites ou moyennes, il existe, par exemple, des accords tacites ou même exprès des boulangers, des bouchers pour maintenir les prix. Mais de tels accords ne semblent être ni plus nombreux, ni moins nombreux qu'ils ont pu être jamais, depuis que le régime des corporations a été aboli.

C'est dans la sphère de la *grande production* que les coalitions d'entreprises, dans ces derniers temps, ont pullulé ; et c'est là qu'il nous faut les étudier. Voyons tout d'abord comment il convient de les classer.

Nous ne mettrons pas dans les coalitions d'entreprises ces ententes qui se forment parfois entre spéculateurs, et qui visent à accaparer le stock

(1) La littérature, sur cette question, est extrêmement abondante. On peut consulter Bourguin, *Systèmes socialistes*, chap. 11, II, et Annexe II — c'est dans ce livre que nous puiserons nos statistiques —, et Hobson, *Modern capitalism*, chap. 7 à 9. Comme ouvrages spéciaux, nous avons mentionné déjà celui de Baker, *Monopolies and the people* ; citons encore Jenks, *The trust problem*, nouv. éd., New-York, Macclure, 1903, Martin Saint-Léon, *Cartells et trusts*, Paris, Lecoffre, 1903, et Liefmann, *Kartelle und Trusts*, 1905.

(2) Cf. Schmoller, *Grundriss*, § 146 (trad. fr., t. II).

disponible de telle ou telle marchandise — c'est toujours quelque marchandise de première nécessité —. Ces manœuvres — comparables, on le remarquera, à celles des accapareurs de jadis, sauf peut-être en ce qu'elles portent sur des quantités de marchandises plus considérables et intéressent des marchés plus étendus — sont nécessairement éphémères ; elles ne pourraient durer un certain temps — qui ne serait pas encore bien long — que lorsqu'elles s'exercent sur des marchandises, comme les métaux, que l'usage ne détruit pas, et dont le stock ne s'accroît que d'une manière relativement lente. De plus, les *Ringe*, comme on les appelle en Allemagne, les *corners*, comme on les appelle en Amérique, peuvent être aussi bien le fait d'un individu isolé ; et lorsqu'ils sont dus à l'action concertée de plusieurs individus, on ne saurait dire, à l'ordinaire, qu'on se trouve en présence d'une entente d'entrepreneurs.

Les véritables coalitions d'entreprises — celles qui se proposent comme dessein d'éviter, dans une certaine mesure tout au moins, aux entrepreneurs qui y participent les inconvénients de la concurrence — se ramènent à deux types : le *cartel* et le *trust*.

Il y a cartel lorsque des entrepreneurs s'entendent pour un objet déterminé — se rapportant au but que nous avons indiqué —, sans que cette entente retire aux entreprises coalisées leur autonomie. Le cartel, au reste, comporte des modalités extrêmement diverses. Nous signalerons les principales (1).

1° Le cartel peut régler les conditions accessoires de la vente, les délais de paiement, l'escompte à consentir aux clients qui paient comptant, etc.

2° Il peut établir un prix au-dessous duquel les entrepreneurs ne devront pas descendre.

3° Il peut fixer à chacun des entrepreneurs un maximum pour sa production.

4° Il peut limiter les bénéfices des entrepreneurs, en décidant par exemple que chaque entrepreneur, s'il vend au delà d'une certaine quantité, versera sur ses ventes un tant pour cent à une caisse commune, et que ce versement bénéficiera à tous ; ou encore que les entrepreneurs verseront à une caisse commune l'excédent du prix qu'ils vendront leurs produits sur un prix déterminé.

5° Il peut établir une division géographique du marché, chaque entrepreneur devant avoir la vente exclusive dans une certaine région.

6° Le cartel, parfois, traite avec un vendeur, ou organise lui-même un comptoir qui seul pourra vendre les produits des entrepreneurs. Ainsi les entreprises, si industriellement elles demeurent indépendantes, cessent d'être distinctes au point de vue commercial.

(1) On trouvera une énumération plus complète dans l'article de Liefmann, *Caractères et modalités des cartels*, *Revue d'économie politique*, 1899.

De quelque manière qu'il soit organisé, le cartel ne peut donner de bons résultats que si les entrepreneurs qui l'ont formé respectent scrupuleusement les engagements qu'ils ont souscrits ; et la tentation, cependant, sera souvent bien forte pour eux d'y manquer. Cet inconvénient est évité avec le trust. Celui-ci peut revêtir des formes quelque peu différentes ; tantôt la « corporation », c'est-à-dire la compagnie qu'est le trust, devient propriétaire, d'une manière complète, des établissements que possédaient ceux qui la constituent ; tantôt le trust n'est propriétaire que de la majorité des actions des établissements amalgamés. Mais toujours, en somme, le trust supprime l'individualité des entreprises, substitue en quelque sorte aux entreprises multiples qui se faisaient concurrence une entreprise nouvelle.

Les cartels sont nombreux et puissants surtout en Allemagne et en Autriche. On en comptait en Allemagne, en 1902, 300 environ, dont 80 dans le commerce, 80 dans l'industrie des métaux, etc. Pour la houille, le « syndicat » principal est celui des mines du Rhin et de la Westphalie, qui est organisé en comptoir de vente, et qui détient 87 % de la production houillère de la région, 51 % de celle de l'Allemagne entière. Le cartel de l'alcool, formé par une entente du syndicat des distillateurs et de celui des rectificateurs, « contrôle » 80 % de la production de l'alcool brut du pays, et 95 % de celle de l'alcool rectifié. Le cartel du sucre, analogue au précédent, s'étend sur 97 % de la production du pays.

Si l'Allemagne et l'Autriche sont les pays par excellence du cartel, il ne faudrait pas croire que cette sorte de coalition industrielle n'existe pas ailleurs. En France, nous avons le cartel de vente des salines de l'Est, fondé dès 1863, le *Comptoir de Longwy*, constitué en 1876 par les établissements métallurgiques du Nord-Est, les ententes — qui sont des sortes de cartels — des raffineurs de sucre, des raffineurs de pétrole, des sociétés d'assurances, des grands établissements de crédit sans doute aussi, et beaucoup d'autres encore. Les cartels sont nombreux également en Belgique (1), en Angleterre et aux États-Unis, où ils portent généralement le nom de *pools*, en Espagne, en Russie et ailleurs.

Pour ce qui est des trusts, c'est aux États-Unis surtout qu'ils se sont développés. Le recensement de 1900 en groupe dans un tableau 185 — dont 12 seulement antérieurs à 1890 —, englobant 2.040 établissements avec un capital total de plus de 3 milliards de dollars, 400.000 salariés — c'est 8,4 % des salariés de l'industrie —, et une production annuelle d'une valeur de 1.667 millions de dollars — soit 14,1 % de la valeur totale des produits industriels des États-Unis —. Parmi ces chiffres, il est

(1) Le livre de de Leener sur *Les syndicats industriels en Belgique* (Bruxelles, Misch, 2e éd., 1904) contient, dans sa 2e partie, un dénombrement des cartels belges, en même temps que des autres coalitions d'entreprises du même pays.

vrai, celui du capital des trusts est exagéré, à cause de la pratique, générale aux États-Unis quand les trusts se fondent, de la « surcapitalisation » : on peut remarquer d'ailleurs que la valeur d'inventaire des établissements des trusts est inférieure à 1 milliard et demi de dollars. Mais d'autre part le tableau du *Census*, pour 1900 déjà, est incomplet. Et depuis 1900 des trusts nouveaux ont été créés. Vers la fin de 1902, on estimait le nombre des trusts américains à 287, avec un capital de près de 7 milliards de dollars ; en 1903 on comptait 443 trusts, avec plus de 9 milliards de dollars de capital (1). Le plus formidable des trusts est celui de l'acier, résultat de la fusion de 11 trusts ; créé tout récemment, il a émis des actions pour 5.295 millions de francs et des obligations pour 1.875 millions ; il possède des gisements de fer et de houille énormes, des carrières de pierres à chaux, 31.000 fours à coke, 2.340 kilomètres de voies ferrées, une flotte de 112 navires, etc. ; il occupe 168.000 salariés, et produisait, en 1902, près de 10 millions de tonnes d'acier, contrôlant 60 à 80 % de la production pour la plupart des articles qu'il vend, ayant même un monopole complet pour quelques-uns ; ses recettes brutes s'élèveraient à 2.914 millions, et ses recettes nettes, après déduction de l'intérêt des obligations et de l'amortissement, à 470 millions de francs.

Après les États-Unis, c'est l'Angleterre qui paraît compter le plus de trusts. Pour ceux-là seuls des trusts anglais qu'on a dénombrés, le capital, au total, dépasse de beaucoup 100 millions de livres.

Une mention spéciale doit être faite de ces ententes industrielles qui s'étendent sur plusieurs pays. Il y a des cartels internationaux, formés ordinairement entre des cartels ou des trusts nationaux : ainsi dans certaines industries chimiques, dans l'industrie électrique, dans l'industrie textile, etc. Et il existe même des trusts internationaux.

152. Causes de leur multiplication. — Comment expliquer ce foisonnement, au premier abord quelque peu surprenant, des cartels et des trusts ? On a parlé ici, assez souvent, d'une réaction dans le sens de l'association, qui devait avoir lieu après une période d'individualisme à outrance ; on a parlé, encore, du développement de l'esprit de lucre et de domination ; on a fait de ce phénomène économique dont nous avons montré l'importance la manifestation d'une sorte de mode. Le succès de certaines combinaisons a provoqué, c'est certain, des imitations : il a donné l'idée de combinaisons pareilles ou analogues à des gens qui n'y eussent pas pensé autrement ; il a même suscité la formation de coalitions qui n'étaient pas viables. Mais la propagation si étendue de ces formes d'organisation industrielle que sont le cartel et le trust a certainement d'autres causes : et l'ap-

(1) A côté de ces trusts, où il y aurait eu 340 sociétés exploitant des monopoles locaux et naturels, avec 4,5 milliards de dollars de capital.

parition de ces formes, leurs premiers progrès ne sauraient aucunement s'expliquer, c'est trop clair, par l'imitation. Cette apparition, d'autre part, ces premiers progrès du cartel et du trust ne peuvent avoir leur source, ou du moins leur source principale et première, dans une modification de ce qu'on pourrait appeler les mœurs économiques. Il faut chercher les causes de l'évolution qui nous occupe, avant tout, dans des particularités *objectives* de l'économie contemporaine.

Quand on dirige, comme il y a lieu de faire, ses recherches de ce côté, il ne faut pas se contenter de certaines observations insuffisamment précises, voire même inexactes, qu'on trouve trop souvent chez les auteurs. On lit, par exemple, souvent que si les coalitions d'entreprises se multiplient en ce moment, c'est parce que, de nos jours, la concurrence s'est faite plus acharnée entre les producteurs, et qu'ainsi l'intérêt est plus grand qui pousse ces producteurs à s'entendre pour limiter ou pour supprimer la concurrence. Mais en quoi la concurrence, aujourd'hui, est-elle plus acharnée, ou plus vive, ou plus intense — on emploie indifféremment ces diverses expressions — qu'elle n'était naguère? Il serait nécessaire de l'indiquer. On dit, encore, que s'agissant d'entreprises considérables, où de gros capitaux sont engagés, qui ont un chiffre d'affaires élevé, les risques sont plus grands que la concurrence fait courir à chacun, comme aussi les bénéfices que l'entente peut assurer. Mais les bénéfices à réaliser seront-ils *relativement* plus grands ? c'est tout ce qui importe ; et pour ce qui est des risques, il faudrait montrer pourquoi l'entrepreneur moyen ou petit — nous mettons à part le très petit entrepreneur, voisin, par sa condition, des simples salariés — devrait redouter la chute de sa maison moins que le grand entrepreneur.

En fait, il est exact que *les inconvénients et les dangers de la concurrence sont plus sérieux* pour la grande production d'aujourd'hui qu'ils n'étaient pour la production moins concentrée de naguère. Cela tient à ce que dans la grande production, en règle générale, *la proportion du capital fixe est plus forte.*

Le capital fixe est *plus exposé* que le capital circulant. Quand un industriel a dépensé de l'argent en main-d'œuvre, en matières premières, il est certain de retrouver, pour le moins, une part considérable de ces dépenses : car les produits qu'il aura fabriqués avec cette main-d'œuvre et ces matières premières se vendront toujours, encore que peut-être à un prix insuffisamment rémunérateur. Mais l'argent que notre industriel a dépensé pour construire des usines, pour faire des installations et des aménagements d'une sorte ou de l'autre, cet argent, s'il est obligé d'arrêter un jour la marche de son entreprise, court le risque d'être perdu complètement, ou presque complètement.

Mettons que les choses n'en arrivent pas au point qui vient d'être dit.

Quand les producteurs emploient davantage de capital fixe, la concurrence peut les entraîner à *baisser davantage* les prix de leurs produits. Car l'avance du capital fixe une fois faite, les producteurs aimeront mieux vendre à un prix, quel qu'il soit, qui dépasse les frais d'exploitation que ne pas vendre. Pour enlever des clients à leurs concurrents, ils renonceront à l'intérêt des sommes que leurs capitaux fixes représentent ; ils en viendront même — du moins d'une manière provisoire, pour traverser ce qu'ils peuvent considérer comme une crise passagère — à renoncer à amortir les capitaux fixes, ou à réduire cet amortissement à l'indispensable.

La concurrence est d'autant plus fâcheuse que la production est plus concentrée. D'autre part, *la suppression de cette concurrence peut être opérée plus aisément*. Elle peut être opérée plus aisément parce que le nombre des producteurs qui doivent se mettre d'accord est plus petit. Quand, pour approvisionner d'une certaine sorte de marchandises un pays, une région isolée des autres, au lieu d'une centaine d'établissements il n'y en a plus que dix, *il est beaucoup plus facile pour les propriétaires de ces établissements de s'entendre.* Et en outre, il y aura plus de chances pour que l'entente donne les résultats qu'on en attend. Supposons que, dans l'industrie considérée, la productivité maxima corresponde à une mise de fonds de 2 millions : *il sera moins à craindre*, pour nos entreprises coalisées, *que quelque entreprise rivale ne se monte*, que si la productivité maxima correspondait à une mise de fonds moindre. Or cette concentration de la production qui a réduit à 10 le nombre des entreprises concurrentes a eu sans doute pour cause principale le fait que cette échelle de production s'est élevée à laquelle correspond la productivité maxima.

En somme, d'une manière ou de l'autre, c'est toujours *par le progrès de la concentration* que s'explique la formation des cartels et des trusts — formation qui représente elle-même une nouvelle étape dans la voie de la concentration —. Mais la concentration, nous le savons, résulte entre autres choses de la facilité croissante des transports. Si l'on considère, dès lors, que la facilité plus grande des transports, c'est la concurrence devenant moins imparfaite, on arrivera à cette conclusion que l'établissement de ces grands monopoles que détiennent les cartels et les trusts *procède de ce qu'on pourrait appeler l'élargissement, de ce qui constitue d'une certaine façon le progrès de la concurrence.*

A côté, maintenant, des causes générales qui expliquent la multiplication récente des cartels et des trusts, il y a des circonstances qu'il faut mentionner comme ayant, dans bien des cas, favorisé la formation de ces cartels et de ces trusts, ou même comme leur permettant de durer. On a attribué, plus d'une fois une grande part, dans la constitution des trusts

américains, aux *droits de douane* très élevés qui protègent l'industrie des États-Unis. Il faudrait se garder de dire que ce sont ces droits de douane qui ont fait naître les trusts : car ils n'expliquent nullement l'idée que, dans tant de branches de la production, les industriels américains ont eue de se coaliser. Il ne semble même pas que le maintien du tarif douanier existant soit pour la plupart des trusts des États-Unis une condition *sine qua non* de leur durée. N'y a-t-il pas des trusts nombreux et florissants en Angleterre, dans un pays libre-échangiste ? Mais il est certain que cette restriction que les droits de douane apportent à la concurrence étrangère augmente la liberté d'action des trusts, en ce qui concerne la fixation de leurs prix. Et l'on a signalé d'autres facteurs qui ont aidé certains trusts à traverser les difficultés du début, à éliminer des concurrents intraitables et à en contraindre d'autres à entrer en composition, bref, à s'implanter : par exemple, ces « discriminations » que les trusts en question ont obtenues, pour le transport de leurs produits, de certaines compagnies de chemins de fer.

153. Leur avenir. Leurs conséquences. — Les considérations qui viennent d'être exposées nous permettent d'émettre, avec quelque probabilité, un jugement sur l'avenir des coalitions d'entreprises. Ces coalitions ne représentent pas un phénomène passager ; elles ne sont pas destinées à disparaître avec les excès de la politique protectionniste, ou encore avec un changement dans les conceptions et les sentiments des producteurs qui viendrait on ne sait d'où. Elles sont quelque chose de stable, car elles résultent de conditions apparemment durables de l'économie. Elles s'étendront même, et peut-être beaucoup. Mais elles demeureront limitées à une certaine partie — d'ailleurs très importante — de la production. On a dit que les cartels et les trusts ne s'étaient point emparés jusqu'ici, et ne s'empareraient jamais de ces branches de la production où l'art jouait un rôle plus ou moins considérable, qu'ils ne pouvaient dominer que ces industries où l'on produit par grandes quantités un petit nombre d'articles. Il vaut mieux dire, simplement, que cette sphère de la production qui est destinée à s'organiser sous le régime du cartel ou du trust, c'est la sphère où la concentration est poussée très loin. Le cartel et le trust arriveront sans doute bientôt à la dominer tout entière, et leur domaine, dès lors, variera avec les progrès ou les régressions de la grande production (1).

Quels sont, maintenant, les effets de ces monopoles artificiels que les car-

(1) Dans certains cas exceptionnels, on peut concevoir qu'un cartel se fonde — pas un trust — qui engloberait un grand nombre de producteurs moyens ou même petits. On a projeté, pour remédier à la mévente des vins du Midi, de constituer une association des producteurs de vin du Midi qui organiserait la vente de ces vins au mieux des intérêts de ses membres (voir Gide, *La crise du vin dans le Midi de la France,* III, dans la *Revue d'économie politique*, 1907).

tels constituent souvent, et les trusts toujours? Si nous nous en tenons à ceux de ces effets qui concernent les prix, nous voyons qu'ils sont très controversés. C'est que, si l'on peut noter les variations que les prix des marchandises ont subies quand ces monopoles ont été établis et depuis qu'ils existent, l'examen de ces variations ne permet pas de formuler immédiatement des conclusions : il faut faire intervenir ici d'autres considérations encore, par exemple celle des progrès que la technique a pu réaliser depuis la création de nos monopoles.

En somme, il paraît bien que les cartels et les trusts ont élevé les prix. Le grand trust américain du pétrole, la *Standard oil company*, fondée en 1882, vendait le gallon de pétrole raffiné, en 1899, 0,0796 franc à New-York, alors que cette même unité valait 0,0807 en 1881 ; la différence de prix entre le pétrole raffiné et le pétrole brut, cependant, était passée de 0,0604 en 1881 à 0,0487 en 1899. Mais l'abaissement eût pu être beaucoup plus considérable, puisque le trust, en 1900, a pu distribuer 225 millions de francs de dividende, soit 45 % du capital. Le cartel allemand du sucre, entre 1900 et 1902, a haussé de 32 % le prix du sucre raffiné. Et l'on peut multiplier de pareils exemples.

Un fait à signaler, c'est que les cartels et les trusts, souvent, vendent sensiblement moins cher à l'extérieur que dans leur pays. Les produits étant vendus au dedans, grâce à la protection douanière, un prix supérieur à celui que la concurrence établirait, on peut vendre les mêmes produits, à l'extérieur, à ce prix qui serait celui de la concurrence ; on peut même les vendre un prix inférieur : cela, grâce à la diminution des frais de production que l'agrandissement de l'échelle de la production permet de réaliser.

Que les coalitions d'entreprises élèvent le prix des marchandises au-dessus de ce niveau qu'on peut appeler le niveau normal du régime de la concurrence, cela apparaît *a priori* comme nécessaire : ne suffit-il pas que cette élévation des prix soit possible, et qu'elle soit avantageuse au cartel ou au trust? On a représenté, sans doute, que le cartel ou le trust, même contrôlant une très grande partie de la production, n'étaient point libres de régler leurs prix à leur guise. On est obligé de reconnaître, cependant, qu'ils ont une certaine latitude pour la détermination de ces prix. Et cette latitude est plus étendue qu'on ne dit souvent. Contre la concurrence étrangère, à l'ordinaire, le cartel ou le trust sont défendus par des droits de douane, ou tout au moins par la distance, qui grève les produits étrangers de charges plus ou moins lourdes. Les établissements rivaux du même pays, s'il en existe, sont obligés d'adopter les prix de notre cartel ou de notre trust ; sans quoi celui-ci les ruinerait en leur enlevant leurs acheteurs : sa richesse beaucoup plus grande lui permet de supporter plus longtemps, tout au moins sur les marchés où il sera nécessaire de recourir

à ce moyen, une vente au-dessous du prix de revient. Le cartel et le trust, il est vrai, doivent craindre, s'ils font trop monter les prix, de pousser leurs clients à s'unir pour résister à leurs prétentions : et il existe, en effet, des ententes de producteurs-acheteurs. Ils doivent éviter de soulever l'opinion contre eux, et de provoquer des mesures coercitives de la part des pouvoirs publics. Mais tout cela ne constitue certainement pas un frein suffisant (1).

(1) Nous voulons signaler, avant de quitter la question des cartels et des trusts, le rapprochement qu'on a établi entre ces cartels et ces trusts, d'une part, et d'autre part les syndicats ouvriers. Les syndicats ouvriers se proposent, entre autres buts, de relever les salaires, et de substituer le contrat collectif du travail au contrat individuel. Mais les syndicats ouvriers ne sont pas des coalitions d'entreprises, et nous n'avons pas à en parler pour le moment.

CHAPITRE III

LES DIVERSES BRANCHES DE LA PRODUCTION

I. — Classification des branches de la production. Leur importance relative

154. Classification. — Nous nous proposons, dans ce chapitre, de passer en revue les diverses branches de la production, d'indiquer les caractères principaux de chacune d'elles, d'examiner leur organisation, de dire les résultats qui y sont obtenus. Nous ne pouvons traiter, au reste, que d'une manière extrêmement sommaire la matière qui s'offre à nous, d'une part à cause de son ampleur, d'autre part parce que cette matière, bien souvent, appartient moins à l'économique qu'à telles autres études.

Comment, tout d'abord, convient-il de classer les branches de la production ?

On ne saurait s'en tenir rigoureusement à la considération ni des *besoins* que les différentes entreprises travaillent à satisfaire, ni des *biens* de consommation qu'elles produisent ou qu'elles contribuent à produire. Ce n'est pas qu'une classification ainsi établie ne doive pas présenter d'intérêt : il serait très intéressant de pouvoir connaître avec un peu de précision ce que les hommes consacrent d'efforts à se nourrir, à se vêtir, à se procurer de l'alcool, etc. Mais en premier lieu, une classification du genre que nous venons de dire serait souvent très malaisée à établir, pour la raison que les mêmes biens peuvent servir à satisfaire des besoins multiples, et que les mêmes entreprises, les mêmes opérations productives contribuent à la production de biens de plusieurs sortes : on ne saura pas aisément, par exemple, quelle partie d'une récolte de pommes est mangée, quelle partie est transformée en alcool. Et surtout il est trop apparent que le principe d'une telle classification n'a aucune valeur par rapport à la plupart des desseins que l'on peut avoir quand on veut classer les productions : on aperçoit tout de suite les inconvénients qu'il y aurait à mettre des cul-

tures de betteraves dans une catégorie ou dans l'autre, selon que ces betteraves seraient destinées à produire du sucre ou à de l'alcool.

D'autre part, il n'est guère possible de s'appuyer uniquement sur la considération des *opérations* qui constituent les divers processus productifs, des *matériaux* qu'ils emploient, etc. Dans la banque et l'assurance, par exemple, le travail ne consiste guère qu'en des écritures et des comptes. Et cependant, si l'on veut établir une classification tant soit peu détaillée, on devra séparer les entreprises de banque des entreprises d'assurances, cela, à cause des fonctions très différentes que la banque et l'assurance représentent dans l'ensemble de l'économie.

Il faut donc se résigner à s'appuyer simultanément, pour classer les productions, sur plusieurs principes. Acceptant cette nécessité, on distribuera tout d'abord les productions en quelques grandes classes. Et l'on aura ainsi, par exemple, les classes dont l'énumération suit :

1° la chasse et la pêche ;
2° l'agriculture ;
3° les mines ;
4° l'industrie au sens étroit du mot ;
5° les transports ;
6° le commerce ;
7° la banque ;
8° l'assurance ;
9° les services qui sont rémunérés par les particuliers, en tant qu'ils ne rentrent dans aucune des classes précédentes ;
10° les fonctions publiques.

On remarquera que dans la classification ci-dessus entrent des « productions » qui peuvent ne pas être organisées par entreprises : les cuisinières qui sont en service, comme on dit, les valets de chambre, etc. ne sont pas des entrepreneurs ; ils assurent cependant une certaine production, et ils l'assureraient seuls s'il n'y avait point d'hôtels, ni de pensions de famille, ni d'établissements analogues.

Est-il besoin, maintenant, de relever toutes les imperfections que notre classification contient ? L'avant-dernière classe est constituée par un résidu. Et nous aurons occasion de voir qu'entre les classes que nous avons distinguées les démarcations sont souvent difficiles à établir.

Quant aux difficultés que l'on rencontre lorsqu'on veut poursuivre plus dans le détail la classification des productions, elles sont pour le moins aussi grandes que celles auxquelles nous avons déjà eu affaire ; mais pour l'instant nous nous en tiendrons à cette classification très générale que nous venons d'indiquer.

155. Importance relative des différentes branches de la production. — Peut-on se donner une idée de l'importance relative des grandes

classes de productions que nous avons distinguées? Il est nécessaire, avant de chercher à répondre à cette question, d'en bien préciser le sens.

1° L'importance d'une branche déterminée de la production, ce peut être en premier l'*utilité* de cette branche. Si l'on entend ainsi la question posée ci-dessus, il semble, au premier abord, que pour connaître l'utilité d'une production on n'ait qu'à considérer la valeur des biens qu'elle produit. Mais cette considération, même si nous pouvons avoir des statistiques de la valeur des produits de chaque industrie, ne nous renseignera que d'une manière bien imparfaite. La valeur d'une quantité donnée de biens dépend, non pas de l'*utilité* de ces biens, mais de leur *valeur d'usage;* non pas de leur valeur d'usage *moyenne*, mais de leur valeur d'usage *marginale* — en sorte qu'à une production plus abondante, par exemple, peut correspondre une valeur moindre — ; et par-dessus le marché, quand on parle de valeur d'usage marginale, ce n'est qu'une façon de s'exprimer : il faudrait parler de *demande* marginale, et ne pas oublier que la demande des différents acheteurs résulte, non point seulement de la valeur d'usage que les biens ont pour chacun d'eux, mais encore du rapport des ressources dont ils disposent. Ce n'est pas tout. Quand une production succède à une autre production, il faudrait, pour bien faire, défalquer de la valeur des produits de celle-là la valeur des matières premières, des matériaux qu'elle a reçus de l'autre. Pour estimer l'utilité du travail qui a été fait dans une usine métallurgique, il faudrait savoir la valeur du minerai qu'on y a traité. On n'aura pas toujours ces données; et les aurait-on qu'on n'en serait pas plus avancé : le minerai, en effet, n'a une valeur que parce que dans l'usine on le transformera en des choses directement utiles.

Il peut y avoir, malgré tout, des indications intéressantes à tirer des statistiques relatives à la valeur des diverses productions. Mais ce sera principalement quand on considérera des productions un peu spéciales, pour les comparer ensemble si elles sont du même ordre, ou pour étudier les variations de chacune d'elles.

2° L'importance d'une branche de la production, ce peut être, encore, ce qu'elle *coûte*. On pourrait, ici, voir à combien se montent les capitaux engagés dans chaque sorte de production, ou mieux encore ce qui est dépensé dans chacune d'elles annuellement — défalcation faite, toutefois, des dépenses nécessitées par l'achat de matières premières, de matériaux, par ces frais, quels qu'ils soient, qui bénéficient à d'autres productions —. Mais il n'existe guère de statistiques sur un tel point.

Ce que l'on peut connaître le mieux, c'est la *répartition de la population active* — c'est-à-dire de la population occupée à des travaux

lucratifs — entre les diverses productions. Voici un tableau qui contient, là-dessus, les chiffres les plus intéressants (1).

		Sur 100 individus occupés à des travaux lucratifs, on compte dans			
		L'agriculture, les forêts, la pêche	L'industrie et les mines	Le transport et le commerce	Les autres professions
France	1896	44,3	33,6	9,4	12,7
	1901	41,4	32,8	11,7	13,8
Allemagne	1882	43,4	33,7	8,3	14,6
	1895	37,5	37,4	10,6	14,5
Autriche	1890	64,3	21,9	6,4	7,4
	1900	58,2	22,3	7,3	12,2
Hongrie	1890	69,9	12,1	3,4	14,6
	1900	68,6	13,4	4,1	13,9
Russie	1897	58,3	17,9	7,1	16,7
Italie	1881	56,7	27,6	3,9	11,8
	1901	59,4	24,5	7,4	8,7
Belgique	1890	22,9	38,2	11,6	27,3
	1900	21,1	41,6	11,7	25,6
Angleterre	1891	10,4	56,9	10,8	21,9
	1901	8	58,3	13	20,7
Irlande	1891	44	30,7	4,5	20,8
	1901	44,6	32,6	5	17,8
Royaume-Uni	1891	15,1	53,7	10	21,2
	1901	12,4	55,7	12,1	19,8
États-Unis	1890	38	24,1	14,6	23,3
	1900	35,9	24,1	16,3	23,7

Faisons, au sujet de ce tableau, quelques observations.

1° Il ne faut avoir qu'une confiance limitée dans les statistiques qu'il résume, et cela principalement pour cette raison que la manière dont on les dresse varie souvent d'un pays à l'autre, et qu'elle varie parfois dans un même pays d'un recensement à l'autre.

(1) D'après le *Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich* de 1907, p. 16*, et les *Résultats statistiques du recensement général de la population* — française — *en 1901* (v. t. IV, pp. 502-506). Sur la question à laquelle nous touchons ici, consulter encore l'article *Beruf und Berufsstatistik*, par Zahn, dans le *Handwörterbuch d. S.*, t. II, et Conrad, *Grundriss*, 4e partie, II, *Die Statistik der wirtschaftlichen Kultur*, chap. 1, *Die Berufsstatistik* (1904).

2° Le nombre des individus occupés dans une production donnée ne nous fournit qu'une idée très approximative du coût de cette production. Il faudrait tenir compte encore, notamment, du capital fixe que ces individus mettent en œuvre.

3° Notre tableau nous renseigne sur l'importance relative des grandes branches de la production dans un certain nombre de pays. Pour être renseigné sur leur importance dans l'économie mondiale, il faudrait tenir compte du chiffre de la population de chacun de ces pays ; et il faudrait, en outre, pouvoir se procurer les mêmes renseignements pour tous les autres pays : on ne doit pas oublier, en effet, qu'il se fait du commerce entre les divers pays, qu'ainsi un pays peut développer d'une manière particulière sa production agricole, ou sa production industrielle, et demander à l'étranger tels articles qu'il ne produira pas en assez grande quantité pour sa consommation.

II. — La chasse et la pêche (1)

156. La chasse. — La chasse et la pêche ont été les industries principales de l'homme dans le commencement des sociétés humaines ; et aujourd'hui encore il est des peuplades qui ne se procurent guère leur subsistance que par elles.

De ces deux industries, il en est une, la chasse, qui n'a cessé de reculer au fur et à mesure du développement des connaissances, du progrès de la technique productive. La substitution à la chasse du pâturage, puis de la culture représente en effet, comme il a été noté déjà, un accroissement énorme de la production. Dans les pays civilisés, la chasse comme industrie ne pourrait guère être pratiquée que là où le sol est inculte ou couvert de forêts. Mais si les forêts appartiennent à des particuliers, ceux-ci se réserveront à l'ordinaire le droit d'y chasser, et y chasseront pour leur plaisir ; ou bien ils céderont ce droit à d'autres individus pour qui également la chasse ne sera qu'un passe-temps. Ce sont des amateurs encore qui obtiendront la chasse des forêts domaniales ou communales. Et d'ailleurs dans une forêt qu'on veut exploiter, le gibier, à tout considérer, cause plus de dommage qu'il ne peut rapporter.

Parmi les pays d'Europe, il n'y a guère que la Russie où la chasse soit une occupation lucrative pour un nombre assez important de personnes. Cela tient à l'étendue immense des forêts russes, qui couvrent, rien que

(1) On peut consulter : dans le *Handbuch* de Schönberg, 2e partie, t. I, l'aricle *Jagd*, I-II, par Lorey, et l'article *Fischerei*, par Buchenberger ; dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, l'article *Jagd*, par Endres (t. IV), et l'article *Fischerei*, encore par Buchenberger (t. III).

pour la Russie d'Europe, 188 millions d'hectares, soit 1,82 ha. par tête d'habitant. On a estimé à 10 millions le nombre des gens qui en Russie se font des revenus en chassant, et à 300 millions de roubles d'argent le produit de cette chasse. Cette somme est faite surtout de la valeur des fourrures des bêtes tuées. La chasse des bêtes à fourrure occupe également beaucoup de monde et donne un produit considérable dans le Canada. Il est à noter, au reste, que cette industrie de la chasse des bêtes à fourrure pourrait être appelée à se transformer : la chasse proprement dite serait remplacée, là du moins où de certaines conditions sont réunies, par une sorte d'élevage. Des essais fort encourageants ont été faits déjà pour le renard bleu, dans certaines îles de l'Alaska.

157. La pêche. — La pêche n'a pas subi, au cours de l'évolution des sociétés humaines, ce recul continu que l'on constate pour la chasse. C'est que les eaux dans lesquelles on pêche, à l'ordinaire, ne sauraient recevoir une utilisation meilleure. La pêche est donc restée, dans les pays maritimes tout au moins, une industrie fort importante.

En France, à la date de 1902, la pêche employait 25.935 bateaux, d'un tonnage de 178.546 tonneaux, et occupait 154.645 personnes. La valeur des produits était de plus de 20 millions pour la morue, de près de 16 millions pour le hareng, de quelque 5 millions pour le maquereau, de 8 millions pour la sardine et l'anchois, de 44 millions pour les soles, turbots, etc. A ce chiffre il faut ajouter pour 25 millions de coquillages, dont 18,5 millions d'huîtres, et pour près de 5 millions de plantes marines destinées à servir d'engrais. Le produit total des pêcheries, et de ce qui s'y rattache, s'éléverait à 131 millions de francs environ.

En Hollande, en 1905, il y a 5.334 bateaux de pêche, jaugeant 234.766 tonneaux, et montés par 20.141 hommes d'équipage. En Norvège, la même année, les seules pêches de la morue, du hareng et du maquereau emploient 22.997 bateaux, montés par 101.294 hommes. Le produit total des pêcheries est de plus de 43 millions (1). En Angleterre, la pêche occupait, en 1905, quelque 106.000 hommes en mer ; le produit, en 1906, valait 10,6 millions de livres (2). La pêche est encore une industrie importante en Espagne, en Italie, en Russie, aux États-Unis, au Canada, etc. Parmi les mers où l'on pêche le plus, il faut citer la Mer du Nord, qui donnerait annuellement pour 625 millions de francs de poisson, et la Caspienne, qui en donnerait pour 140 millions.

La pêche a été pratiquée jusqu'à ce jour d'une manière toute routinière, sans que l'on se souciât, ni de ménager les ressources en poisson des mers et des rivières où l'on s'y livrait, ni de chercher méthodiquement les

(1) Tous ces chiffres d'après le *Satistical abstract for the principal and other foreign countries*, n° 33 (pp. 351-352).

(2) Cf. le *Statesman's year-book* pour 1907, p. 76.

lieux où le poisson habite. Aujourd'hui il existe des établissements de pisciculture où l'on s'occupe de repeupler les mers et les rivières. Mais ce qui est important surtout, c'est qu'on a entrepris, en même temps que l'exploration des mers au point de vue de leur peuplement, l'étude scientifique des conditions de vie des poissons, de leurs migrations, etc. Cette étude paraît devoir donner, dans un avenir sans doute rapproché, de grands résultats. Elle permettra d'aller chercher le poisson là où il est, elle enseignera les précautions qu'il faut prendre pour ne pas en empêcher la multiplication. Et si l'on considère la fécondité prodigieuse des poissons, et le volume de ces mers qui sont leur principal habitat, on se persuadera que la pêche est destinée à prendre, parmi les industries qui alimentent l'humanité, une place de tout premier ordre.

Notons, encore, qu'on commence à faire pour le poisson ce qui se fait depuis longtemps pour les huîtres, et ce que nous avons vu qu'on cherche à faire pour certaines bêtes à fourrures : dans les endroits qui s'y prêtent, on crée artificiellement ces conditions qui sont les plus favorables à la multiplication du poisson ; cet élevage semble devoir être très lucratif.

III. — L'Agriculture

1. *Rôle de l'agriculture dans l'ensemble de la production. Ses divisions. Sa technique.*

158. L'agriculture dans l'ensemble de la production. — Nous avons eu à parler de l'agriculture à diverses reprises, et nous avons eu ainsi l'occasion d'indiquer certains des caractères particuliers qu'elle présente. Il nous faut en parler à nouveau maintenant, pour définir la place qu'elle occupe au milieu des autres industries, et pour voir quel est — à ce point de vue de la production où nous sommes placés en ce moment — son état présent.

On peut dire de l'agriculture que parmi toutes les branches de la production elle occupe, sous le rapport de l'utilité, la première place. Tout d'abord, l'agriculture nous fournit presque tous les aliments que nous consommons. La chasse et la pêche, actuellement, ne contribuent à l'alimentation des hommes pour la plus grande part, ou pour une grande part, que dans certaines sociétés très arriérées qui ne représentent, d'ailleurs, qu'une portion très petite de l'humanité, ou encore dans certaines régions assez limitées des contrées civilisées — les régions côtières — (1). Quant à l'industrie extractive, elle ne nous donne guère comme aliment que le sel.

(1) On estime à quelque 200 millions de kg. le poisson que pêchent les pêcheurs

D'autre part, c'est par l'agriculture que nous nous procurons certaines matières qui, plus ou moins élaborées, nous serviront à nous vêtir, à nous loger, etc. La chasse nous approvisionne de certaines fourrures. A l'industrie extractive, nous devons les pierres, les terres, les métaux, etc. Mais l'agriculture de son côté nous donne, pour ne citer que ces quelques produits, le lin, le chanvre, le coton, la laine, les peaux des bêtes domestiques, les bois de toutes sortes, les graines oléagineuses.

On est tenté, parfois, de méconnaître la place que l'agriculture occupe dans l'ensemble de la production. C'est quand on voit l'agriculture, à de certains égards, reculer par rapport aux autres industries. Nous avons cité, tantôt, des chiffres qui montrent que d'une manière très générale, au cours de ces dernières années, la proportion des personnes employées dans l'agriculture a diminué. Ce n'est là que la continuation d'une évolution commencée depuis longtemps. La proportion de la population rurale à la population totale est tombée : en France, de 75,6 % à 60,2 % entre 1846 et 1901 ; en Allemagne, de 63,9 % à 53 % entre 1871 et 1890 ; aux États-Unis, de 96,6 % à 66,9 % entre 1790 et 1900 ; en Angleterre enfin, de 59,4 % à 28,3 % entre 1801 et 1891 (1). Il est vrai que ces chiffres ne sont pas aussi concluants qu'on le croit parfois : la population rurale, si elle est composée en grande partie d'agriculteurs, comprend aussi des artisans, des commerçants, et en comprenait jadis une proportion plus forte que celle d'aujourd'hui, parce que l'industrie était moins centralisée. Mais il existe pour divers pays des statistiques assez anciennes de la population agricole ; et nous savons ainsi qu'en France, où la population agricole représentait en 1891 45,5 % de la population totale, elle en représentait en 1876 51, 4 % ; qu'aux États-Unis, la proportion des personnes employées dans l'agriculture, qui en 1900 était de 35,7 %, en 1880 était de 44,3 % (2).

Toutefois, il faut bien comprendre la signification de ces diverses statistiques. Pour revenir sur une observation que nous avons déjà formulée, on doit tenir compte, en premier lieu, de ce fait que certains pays se fournissent à l'étranger d'une partie des denrées agricoles qu'ils consomment.

français (voir le *Statistical abstract for the foreign countries*, p. 348) ; comme les importations et les exportations ne sont pas très considérables (en 1904, 94,3 milliers de quintaux à l'importation, 302,2 à l'exportation, d'après l'*Annuaire statistique* de 1905, p. 228), on peut dire que chaque Français, en moyenne, mange environ 5 à 6 kilogrammes de poisson par an.

(1) Cf. Bourguin, *Les systèmes socialistes*, Annexe V, 6, A. La démarcation entre la population urbaine et la population rurale est établie de différentes façons selon les pays.

(2) *Ibid.*, Annexe V, 6, B. Ces chiffres ne concordent pas tout à fait avec certains chiffres que nous avons donnés un peu plus haut. Mais on remarquera que les catégories considérées ne sont pas exactement pareilles.

Le Royaume-Uni en particulier, qui dans la période 1852-59 produisait annuellement 13,16 millions de *quarters* de froment et en importait 4,65, en 1889-90 ne produisait plus que 8,77 millions de *quarters* et en importait 19,26 (1).

Écartons cette considération, et prenons des pays où la consommation des denrées agricoles soit égale, ou à peu près, à la production de ces mêmes denrées. Ce que nous aurons à dire, alors, c'est que le nombre des travailleurs que l'agriculture peut occuper n'est pas susceptible de s'accroître comme celui des travailleurs de telle autre sorte de production. Dans un état donné de la technique, la courbe de la productivité du travail agricole, d'une manière générale, une fois qu'elle a atteint son point de culmination descend très vite. Si sur une terre d'une certaine superficie, à un moment déterminé, le plus avantageux est d'employer 10 travailleurs, des travailleurs supplémentaires, dans la plupart des cas, n'ajouteront que très peu de chose au produit, et il faudra des changements sérieux dans la demande pour qu'il devienne rentable d'accroître la dépense de main-d'œuvre. Et pour ce qui est des progrès de la technique, ils ont pour effet, à l'ordinaire, de diminuer la main-d'œuvre : les machines agricoles en particulier, soit qu'elles travaillent plus mal que la main de l'homme, comme il arrive, soit qu'elles travaillent mieux, permettent toujours d'économiser du travail humain. Pour le reste, les progrès de la technique, élevant la courbe de la productivité de la main-d'œuvre, ne modifient pas la forme de cette courbe.

En somme, par l'augmentation du capital, par l'introduction d'une technique meilleure, on arrive à ce résultat que la production par travailleur agricole devient plus forte : on n'est pas conduit à employer davantage de travailleurs. Les mêmes travailleurs qui étaient occupés précédemment dans l'agriculture produiront, par exemple, deux fois plus de substances alimentaires, deux fois plus de matières pour l'industrie textile et telles autres industries encore ; et l'accroissement de la population qui aura lieu aura pour conséquence un accroissement de l'emploiement dans les autres branches de la production. Mais l'utilité relative de la production agricole sera-t-elle réduite par là? En un sens, pas : cette production, en effet, continuera à conditionner plus que toute autre tout le développement de l'économie.

159. Classification des productions agricoles. — Comment classer les productions agricoles? Elles sont extrêmement nombreuses et variées. Parmi les productions agricoles dans le sens le plus étroit de l'expression, les statistiques allemandes distinguent : 1° la production des *céréales* et autres plantes *farineuses* ; 2° celle des plantes *à racines* — bette-

(1) *Handwörterbuch*, article *Getreideproduktion* (t. IV), par Kollmann, II, § 2.

raves, pommes de terre, etc. —; 3° celle des *fourrages ;* 4° les cultures *commerciales*, c'est-à-dire ces cultures dont les produits ne peuvent être consommés par les agriculteurs eux-mêmes, et que ceux-ci ne peuvent que vendre — graines oléagineuses, plantes textiles, etc. —.

On pourrait remplacer cette classification par une autre qui distinguerait 1° la culture des *céréales* et autres *farineuses ;* 2° celle des *pommes de terre ;* 3° les cultures *maraîchères ;* 4° la production des *fourrages ;* 5° les cultures *industrielles*. Cette dernière catégorie comprendrait toutes les cultures dont les produits sont destinés à subir une élaboration plus ou moins compliquée. Il faut citer ici, notamment : *a*) la betterave et la canne à sucre ; *b*) le cacao ; *c*) le café, le thé, les épices ; *d*) le houblon ; *e*) le tabac ; *f*) les plantes oléagineuses ; *g*) les plantes textiles ; *h*) les plantes tinctoriales ; *i*) les plantes médicinales.

On pourrait constituer une sixième catégorie pour les cultures de *fleurs*, que certaines statistiques inscrivent parmi les « industries ».

A côté de l'agriculture — dans le sens le plus étroit du mot — il y a la *viticulture*. Il y a ensuite l'*arboriculture*, qui tantôt produit des fruits immédiatement comestibles, tantôt donne des fruits d'où l'on tirera des produits comestibles moyennant certaines opérations industrielles — telles sont les olives —, tantôt encore fournit des matières premières, des matériaux à l'industrie — ainsi les feuilles de mûrier —.

On sait qu'il faut rattacher à l'agriculture l'*élevage :* les bêtes qu'on élève, en effet, sont élevées presque toujours dans les champs, ou du moins dans des exploitations agricoles ; elles consomment certains produits de ces exploitations, et en revanche s'y rendent utiles, souvent du moins, en diverses manières. Citons parmi ces bêtes les chevaux, les bœufs, les moutons, les porcs, les chèvres, les bêtes de basse-cour — volailles, lapins, etc. —, les abeilles.

Quant à l'exploitation des *forêts*, elle est quelque chose d'analogue à l'arboriculture, dont elle ne se distingue guère que par les soins moins grands qu'exigent les arbres des forêts.

160. La technique agricole : ses caractères spéciaux. — La technique agricole présente, si on la compare à la technique des autres branches de la production, des caractères tout à fait spéciaux (1).

1° Tout d'abord les *conditions météorologiques* influent sur la production agricole. Cette influence, on a essayé de la réduire, et on est arrivé, sur ce point, à quelques résultats : on peut, dans certains cas, remédier à la sécheresse excessive de la saison par l'irrigation ; on peut mettre les bêtes à l'abri quand le temps est trop froid, et abriter les plantes aussi contre le froid ou le vent ; on peut détourner la grêle d'un champ qui en

(1) Voir là-dessus David, *Sozialismus und Landwirtschaft*, chap. 1, et *passim*.

est menacé, etc. ; sans parler de ces cultures que l'on fait en serre, et qui permettent d'obtenir dans les pays du Nord ce que produisent naturellement les contrées les plus favorisées sous le rapport du climat, ou mieux encore. Mais dans l'ensemble, tous ces efforts ne diminuent que d'une manière assez peu sensible l'importance de la loi que nous indiquions. Cette loi continue à dominer la technique agricole, et elle a de grandes conséquences aussi, notons-le en passant, au point de vue proprement économique : car la variabilité des conditions météorologiques fait que les récoltes de l'agriculture, à la différence de ce qu'on constate dans l'industrie par exemple, subissent des fluctuations qui même pour une région un peu vaste peuvent être très étendues (1).

2° D'autre part, dans l'agriculture, ce sont des *êtres vivants* que l'homme cherche à produire. Or, le développement de ces êtres — plantes ou animaux — résulte de l'action de forces qui ne sont pas à notre disposition comme peuvent être les forces mécaniques, physiques ou chimiques. Il y a dans la vie des plantes et des animaux un certain *rythme* qui est commandé, pour les plantes surtout, par le rythme des saisons. Et ici encore l'art humain n'est pas sans pouvoir modifier ce qui paraît être, au premier abord, l'ordre immuable de la nature. Par des travaux appropriés, on peut retarder ou hâter la croissance des plantes, la maturation de leurs fruits. Ce sont des espèces de prodiges que l'on réalise dans certaines forceries. Mais ces prodiges exigent des dépenses très élevées, et l'on ne peut point songer à les multiplier indéfiniment. D'ailleurs, arriverait-on à obtenir n'importe quelle denrée agricole dans n'importe quelle saison, il resterait toujours, pour différencier l'agriculture de telles autres branches de la production, que le *temps*, dans celle-là, joue un rôle, en un certain sens, beaucoup plus grand, que les opérations successives de la production ne peuvent pas s'y succéder avec cette même rapidité qu'on observe ailleurs.

3° Notons, encore, que la production agricole exige, par rapport à chaque travailleur employé, ou à chaque unité de capital, ou à chaque unité de produit — le produit étant considéré au point de vue de la valeur —, une *superficie* beaucoup plus vaste que celle qui est nécessaire, par exemple, pour la production manufacturière.

Nous ne développerons pas toutes les conséquences qui découlent des propositions indiquées ci-dessus. Certaines, d'ailleurs, nous sont déjà connues : nous savons que c'est par ces propositions que s'expliquent — pour partie tout au moins — le rôle relativement peu important que les ma-

(1) Dans la période de 10 ans, 1895-1904, pour la France tout entière, le rendement moyen du froment à l'hectare a varié, entre une année et l'autre, de 13,19 hectolitres à 19,81 ; les chiffres correspondants sont, pour l'avoine, 20,10 et 27,53 ; le rendement des vignobles à l'hectare a varié entre 15,30 hectolitres de vin et 42,57 (*Annuaire statistique 1905*, pp. 33*-34*).

chines jouent dans l'agriculture, la division peu poussée du travail des champs, le peu de progrès de la concentration des exploitations agricoles.

161. Son histoire. — Il ne saurait être question de retracer ici, si ce n'est d'une façon extrêmement rapide, l'histoire de la technique de l'agriculture (1).

La question des origines de cette technique est très controversée. L'opinion courante, naguère encore, était que les hommes étaient passés de cet état où la chasse, la pêche et la cueillette leur fournissaient tous leurs aliments, d'abord à l'état pastoral, puis à l'état proprement agricole : c'est la pratique de la chasse qui aurait conduit nos ancêtres à garder avec eux et à domestiquer certaines bêtes ; plus tard seulement ils se seraient mis à cultiver la terre. On incline à croire, aujourd'hui, que la culture à la houe a précédé les plus importantes des domestications d'animaux : l'élevage du bétail se serait développé ultérieurement, permettant l'emploi de l'araire pour le travail de la terre ; et il se serait répandu ensuite, tantôt avec l'agriculture — au sens étroit du mot —, dont il constituait ainsi un complément, tantôt sans elle.

Une fois le cheval, le bœuf, le mouton, le porc et la chèvre domestiqués, une fois inventé la charrue primitive, la technique agricole est restée pendant quelque quatre mille ans sans qu'il s'y fît aucun changement profond, sans que rien de véritablement nouveau fût découvert qui l'intéressât : et cela, même dans ces périodes comme la seconde moitié du xviiie siècle et la première du xixe où les préoccupations de quantité d'administrateurs, d'économistes, de spécialistes de l'agronomie étaient tournées vers les perfectionnements possibles de cette technique. Pendant cette longue suite de siècles, pour ce qui est de l'élevage, les progrès qui ont été effectués ont consisté dans la domestication d'un très petit nombre de bêtes nouvelles, et dans la multiplication de certaines races particulièrement aptes aux emplois auxquels on les destinait, ou dans l'amélioration des autres races par des croisements avec celles-là. Pour ce qui est, d'autre part, de la culture, les principaux progrès que l'on a réalisés ont été les suivants :

1° l'introduction de *plantes nouvelles*, l'introduction ou la propagation de variétés meilleures de plantes antérieurement connues ;

2° l'invention d'*instruments aratoires supérieurs* — de ce côté, cependant, il a été fait très peu : la charrue qui était en usage dans nos pays il y a quelques dizaines d'années, et dont on trouverait encore des spécimens, n'était pas différente de celle des peuples de l'antiquité — ;

(1) Pour ce qui est de la partie de cette histoire qui va jusqu'au milieu du xixe siècle, on pourra chercher des renseignements, pour commencer, et des indications bibliographiques dans le *Grundriss* de Schmoller, §§ 78-80 (trad. fr., t. I ; les indications bibliographiques sont en tête du § 76), et dans le *Handwörterbuch*, t. I, à l'article *Agrargeschichte* (par Weber, Lamprecht et von der Goltz).

3° la généralisation de l'emploi des *engrais;*

4° l'adoption d'*assolements* permettant de tirer un meilleur parti du sol.

Bien entendu, en même temps que par ces progrès de la technique, la production agricole se développait — à de certaines époques tout au moins — par l'*accroissement du capital* investi dans l'agriculture : sans qu'aucune modification soit apportée à la technique, la production agricole peut profiter de l'amélioration des bâtiments d'exploitation, de l'augmentation du bétail, de défoncements plus profonds de la terre, etc.

Dans la seconde moitié du XIX[e] siècle, le développement de la production agricole non seulement s'est poursuivi, mais encore s'est accéléré. Cela est dû, sans doute, en partie à l'accroissement nouveau qu'a reçu le capital employé par l'agriculture (1). Mais cela est dû surtout aux progrès nouveaux de la technique — ces progrès, d'ailleurs, ont contribué à provoquer l'accroissement du capital agricole —. Et ici il s'agit de progrès différents de ceux qui avaient été réalisés dans les époques précédentes, différents par leur origine en ce sens qu'ils résultent des découvertes des sciences biologiques et chimiques, et en même temps beaucoup plus importants par les conséquences qu'ils ont entraînées déjà et qu'on peut s'attendre à ce qu'ils entraînent dans un avenir prochain.

Voici les principaux de ces progrès récents de la technique agricole (2).

Pour ce qui est de l'élevage, la pratique de la sélection artificielle s'est répandue, encouragée par la diffusion des théories évolutionnistes, et elle est en train de transformer certaines espèces domestiques. D'autre part on commence à connaître d'une manière un peu précise les besoins alimen-

(1) En France, la statistique agricole de 1892 attribuait aux animaux de ferme de notre pays une valeur de 5.200 millions, au matériel des exploitations agricoles une valeur de 1.500 millions ; elle estimait les semences employées à 500 millions, et les fumiers à 800 millions (cf. Colson, *Cours*, liv. III, chap. 3, II, C). Pour l'Angleterre, Marshall (*Principles*, liv. IV, chap. 2, § 3 ; trad. fr., t. I) cite une estimation relative à quatre fermes types. Dans une ferme laiterie, la valeur du sol en son état naturel est de 54 £ 15 s. par acre, le coût des bâtiments de 12 £ 15 s., celui des clôtures et chemins de 2 £ 10 s., celui du drainage de 5 £, et le capital d'exploitation du fermier s'élève à 12 £. Dans une ferme avec moitié de terres arables et moitié de pâturages, les chiffres correspondants sont 35 £, 8, 2, 0 t 12. Dans une ferme semblable, mais située en région élevée, on a 22 £ 13 s., 6 £ 7 s., 1 £, 0 et 10 ; dans une ferme n'ayant que des pâturages, 85 £ 16 s. 8 d., 7 £, 1 £ 13 s. 4 d., 0 £ et 12. En Allemagne, dans les exploitations bien tenues, le rapport du capital fixe et celui du capital circulant à la valeur du sol et des bâtiments seraient de 15 $^0/_0$ et de 6 $^0/_0$ respectivement avec l'exploitation extensive, de 25 $^0/_0$ et de 10 $^0/_0$ avec l'exploitation intensive, de 20 $^0/_0$ et de 8 $^0/_0$ avec une exploitation intermédiaire (d'après von der Goltz, *Landwirtschaft*, § 43 ; dans le *Handbuch* de Schönberg, 2e partie, t. I).

(2) On trouvera un exposé des progrès récents de la technique agricole dans Esslen, *Das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages seit Justus von Liebig*, München, Sellier, 1905.

taires des bêtes et à pouvoir déterminer avec quelque exactitude l'effet utile des nourritures diverses, et inégalement coûteuses, qu'on peut leur donner.

Pour ce qui est, maintenant, des plantes, on se sert aussi de plus en plus de la sélection pour les améliorer ; et voici même que la découverte de ces *mutations* qui s'opèrent chez elles fait espérer qu'on obtiendra non plus des variétés, mais des espèces entièrement nouvelles, très supérieures à celles que l'on cultive aujourd'hui.

En deuxième lieu, on sait assez bien, à cette heure, quels sont les éléments minéraux qui sont nécessaires à la nutrition des plantes. C'est Liebig qui eut la gloire, en 1840, de fonder la chimie agricole (1) ; les principes qu'il a posés, les découvertes que l'on a faites après lui permettent aujourd'hui de déterminer les engrais qu'il convient d'employer, selon la nature des terrains, selon les plantes que l'on cultive, selon les conditions économiques de l'exploitation qui rendent avantageuse une culture plus ou moins intensive.

En outre, des découvertes récentes ont révélé le rôle de ces bactéries qui rendent assimilables pour les plantes certaines des substances contenues dans le sol. Elles ont donné ainsi l'explication de l'utilité de ces travaux de labour, de drainage, d'irrigation, etc. que l'on exécutait empiriquement depuis tant de siècles ; et l'on peut aujourd'hui exécuter ces travaux dans des conditions meilleures, ou les remplacer par d'autres, plus efficaces ou moins coûteux.

Enfin le machinisme s'est introduit dans l'agriculture, et si pour des raisons multiples, dont nous avons parlé, il n'y peut point prendre l'importance qu'il a dans d'autres branches de la production, ce fait n'en demeure pas moins un fait des plus considérables. Pour donner une idée de la multiplication des machines agricoles, il suffira d'indiquer qu'en Allemagne, entre 1882 et 1895, le nombre des charrues à vapeur a passé de 836 à 1.696, celui des semoirs mécaniques de 63.842 à 188.114, celui des moissonneuses de 19.634 à 35.084, celui des batteuses à vapeur de 75.690 à 259.364, et celui des autres batteuses de 298.367 à 596.869 (2).

Ces divers faits que nous venons de mentionner sont bien loin encore d'avoir développé toutes leurs conséquences. Tout d'abord certaines de ces découvertes portent, peut-on dire, sur des principes ; loin de se présenter comme complètes du premier coup, elles montrent plutôt à l'agronomie

(1) Dans son fameux ouvrage *Die Chemie in ihrer Anwendung auf Agrikultur und Physiologie*.

(2) Chiffres cités dans Bourguin, *Systèmes socialistes*, Annexe V, 2. En France, la puissance en chevaux des machines à vapeur employées dans l'agriculture était de 27.516 en 1878, de 80.515 en 1888 et de 149.063 en 1904 (*Annuaire statistique* de 1905, pp. 41*-42*).

des recherches très vastes à entreprendre, et pendant longtemps encore il faut compter que l'application en sera améliorée et étendue par tant d'expériences qui se poursuivent un peu partout. Et d'autre part il faut tenir compte de ce que dans l'agriculture, en raison de ces caractères spéciaux de la concurrence des agriculteurs dont nous avons parlé, les progrès de la technique tardent toujours, et parfois très longtemps, à être utilisés, principalement dans les exploitations moyennes et petites, où le savoir et l'esprit d'initiative, en même temps que les capitaux, sont trop souvent bien limités.

Voici quelques chiffres relatifs à l'accroissement de la productivité de l'agriculture. En France, le rendement moyen à l'hectare a passé pour le blé de 12,85 hectolitres dans la période quinquennale 1831-35 à 17,27 hectolitres dans la période 1900-1904 ; pour l'avoine, de 16,10 hectolitres dans la période 1822-31 à 23,63 hectolitres dans la période 1895-1904 (1). Pour quelques autres pays, on peut dresser le tableau suivant (2) :

	Production moyenne à l'hectare, en quintaux			
	Des cinq céréales principales		Des pommes de terre	
	1871-75	1896-1900	1876-80	1896-1900
Allemagne	13,17 (1876-80)	15,79	98,6 (1881-85)	117
Autriche	8,88	10,23	60,1	87,5
Hongrie	6,90	11,98	51,7	75,5
Belgique	16,06	19,97	128,9	166,7
Pays-Bas	16,60	18,53	77,1	134,2
Japon	10,24 (1881-85)	13,48	—	—

2. *La répartition des cultures. Données statistiques sur la production agricole.*

162. De l'emploi des différentes terres. — Comment se détermine l'emploi que l'agriculture fait des différentes terres ? Pourquoi cultive-t-on ici de certaines plantes, et là de certaines autres ? Pourquoi une même plante

(1) D'après l'*Annuaire statistique*, pp. 33'-34'.

(2) D'après les *Aperçus statistiques internationaux* de Sundbärg, 10e année, pp. 214 et 221.

est-elle cultivée ici selon une méthode extensive — c'est-à-dire une méthode n'exigeant relativement que peu d'avances —, et là au contraire selon une méthode intensive ?

Dans une pareille matière, la routine sans doute joue un très grand rôle. Beaucoup de paysans, notamment, ne savent ou ne veulent faire autre chose que de cultiver les plantes que cultivaient leurs pères, et avec les mêmes procédés que ceux-ci. Mais la routine, par tous pays, perd du terrain de plus en plus.

Pour autant que les agriculteurs connaissent leur intérêt, il apparaît que nos questions ne comportent pas une réponse simple, qu'il y a une multiplicité de facteurs qui agissent ici. Voici quels sont les principaux.

1° Le *climat*. Il y a des pays où en raison de la température, de l'excès de sécheresse ou d'humidité des vents, certaines plantes ne viennent pas ; ces mêmes plantes cependant prospèreront dans d'autres pays.

2° La nature du *terrain*. Certaines plantes aiment les terrains secs, d'autres les terrains humides ; certaines demandent un sol calcaire, d'autres un sol riche en potasse ; etc.

Les facteurs précédents sont des facteurs qu'on peut appeler *naturels ;* ceux qui vont suivre sont des facteurs *économiques*.

3° Le *prix* des différentes denrées sur le marché.

4° Le *coût de la main-d'œuvre*. L'agriculteur cherche, comme tous les entrepreneurs, à réaliser les bénéfices les plus élevés possible, à porter au maximum son produit net, autrement dit l'excédent de son produit brut sur ses frais. Dans ces frais, les dépenses en main-d'œuvre représentent un élément important ; ce n'est guère que le petit propriétaire cultivant son champ lui-même sans occuper aucun travailleur salarié qui pourra, dans de certaines limites du moins, ne pas tenir compte de la quantité plus ou moins grande de main-d'œuvre que les cultures exigent, en sorte qu'on le verra souvent s'imposer un labeur accablant pour n'augmenter que de peu ses recettes. La conséquence, c'est que là où la main-d'œuvre est bon marché on ne craindra pas d'en employer beaucoup ; là au contraire où elle est chère, on l'économisera le plus possible, soit en recourant aux machines, soit en cultivant de ces plantes dont la culture est extensive, soit encore en adoptant, pour la culture de plantes déterminées, les méthodes extensives. C'est ainsi que la culture la plus intensive est pratiquée dans l'Extrême-Orient chinois et japonais, où le prix de la main-d'œuvre est très bas, cependant qu'aux États-Unis, où les salaires sont très élevés, on pratique une culture extensive et on se sert beaucoup de machines.

5° L'*éloignement* par rapport au marché. Nous savons qu'il faut l'entendre non pas dans le sens géographique, mais dans un sens économique, et que l'éloignement du marché, au point de vue économique, se mesure

par les frais du transport que les denrées ont à supporter pour arriver sur le marché.

C'est Thünen qui, le premier, a étudié l'influence de l'éloignement du marché sur le mode d'exploitation de la terre (1). Il a montré comment, autour d'un centre de consommation important, des zones concentriques devaient nécessairement se former, caractérisées chacune par les cultures qui y sont faites et par les méthodes qui y sont appliquées. Et si tels détails de sa théorie sont critiquables, le principe du moins en est très vrai et très fécond. Ce que ce principe veut, d'une manière générale, c'est que la culture intensive soit pratiquée dans les zones les plus proches du marché, et les cultures extensives dans les autres. Les agriculteurs qui se trouvent près du marché, ayant leur production grevée de frais de transport moindres, pourront trouver leur avantage à accroître cette production par des avances qui, plus loin, ne seraient pas rentables. Le blé, par exemple, se vendant 20 francs l'hectolitre sur le marché, le cultivateur dont le blé doit payer 2 francs pour arriver à ce marché aura intérêt, s'il peut le faire, à augmenter sa production de 100 hectolitres en dépensant 1.700 francs de plus en main-d'œuvre, en engrais, etc. ; mais cet autre cultivateur n'y aura pas intérêt dont le blé doit payer 4 francs de frais de transport (2).

Ces facteurs que nous avons énumérés, au reste, se combinent en diverses manières, l'action de l'un tantôt renforçant l'autre, et tantôt la contrariant. Dans la banlieue des villes, par exemple, le voisinage du marché pousse à adopter des cultures intensives ; mais le prix élevé de la main-d'œuvre agit en sens inverse et limite ou même détruit l'effet de la cause ci-dessus.

Ce sont les considérations précédentes qui donnent l'explication de certains phénomènes historiques sur lesquels l'attention des économistes s'est portée souvent. Il y a lieu d'expliquer, notamment, par la hausse des salaires, et par la concurrence des céréales des États-Unis, de l'Inde et de la Russie — concurrence qui a fait baisser les prix là où elle s'est exercée — ce recul relatif ou même absolu de la culture des céréales devant la prairie et le pâturage que l'on a constaté dans certains pays d'Europe. En France, entre 1840 et 1892, la superficie cultivée en céréales aurait passé de 14,55 millions d'hectares à 14,82, cependant que la superficie des prairies artificielles aurait passé de 1,57 millions d'hectares à 3,53 et celle des

(1) Dans son livre *Der isolirte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. On trouvera un exposé et un commentaire de ses idées sur cette question chez Andler, *Les origines du socialisme d'État en Allemagne*, Paris, Alcan, 1897, liv. II, chap. 3, II.

(2) Ceci n'est qu'une vue simplifiée des choses. D'autres considérations interviennent encore dans la question : par exemple, s'il s'agit de cultures industrielles, l'élaboration sur place des produits de ces cultures pourra les transformer en des produits dont le transport sera moins coûteux.

prairies naturelles et des pâturages de 4,19 millions d'hectares à 5,92 (1). Encore la France a-t-elle protégé ses céréales contre la concurrence étrangère. Dans la Grande-Bretagne, la superficie cultivée en froment est tombée, entre 1868 et 1896, de 3,65 millions d'acres à 1,69 ; en ajoutant les autres céréales, les pommes de terre, les betteraves, les chiffres sont 11,26 et 10,67 ; la superficie semée en houblon, trèfle, gazon, etc., dans la même période, passait de 3,96 millions d'acres à 4,59, et la superficie des prairies permanentes, de 13,17 millions d'acres à 16,72 (2). Nous avons déjà vu qu'en Irlande, entre 1855 et 1904, la culture des céréales avait décru de 93,1 % pour le blé, de 50 % pour l'avoine, de 30 % pour l'orge, tandis que la superficie des prairies augmentait de 71,9 %.

163. Données statistiques sur la production agricole. — Jetons un coup d'œil d'ensemble sur la production agricole des principaux pays (3). A la date de 1890, voici comment on estimait, pour quelques pays d'Europe, la proportion pour cent des terres labourées, des pâtures, des vignobles, des forêts et des terres incultes (4) :

	Terres labourées	Prairies et pâturages	Vignobles	Forêts	Terres incultes
France	53,7	15	5,3	17	9
Allemagne	51,2	11,5	—	27,2	9,9
Autriche	31,4	28,3	0,8	32,6	6,9
Hongrie	35,9	25,4	1,4	27,1	10,2
Grande-Bretagne.	39	27,9	—	4,7	28.4
Irlande	28,6	56,3	—	1,7	13,4
Italie.	29,2	25,8	6,6	18,1	19,3

En France, on avait en 1892, sur une surface totale de 53 millions d'hectares : 14,8 millions d'hectares en céréales, 1,5 en pommes de terre, 0,8 en

(1) La superficie des terres en jachère serait tombée de 6,73 millions d'hectares à 3,36. Ces chiffres sont donnés par Kautsky, dans sa *Question agraire*, chap. 10, *d*.

(2) En 1895, la superficie des cultures de froment, dans le Royaume-Uni, n'était que 1,41 million d'acres ; en 1898, elle remontait à 2,15 millions. Tous ces chiffres sont compilés du *Handwörterbuch* (t. I, article *Agrarkrisis*, par Conrad, II, 4) et de Kautsky (endroit cité, p. 385). Cf. Mayo-Smith, *Statistics and economics*, chap. 4, pp. 120-121.

(3) Sur les statistiques agricoles, consulter l'article *Agrarstatistik*, par Conrad, dans le *Handwörterbuch*, t. I. On trouvera un grand nombre de renseignements statistiques sur la production agricole dans le *Grundriss* du même auteur, 4e partie, II (*Die Statistik der wirtschaftlichen Kultur*), chap. 2.

(4) Chiffres cités par Mayo-Smith, p. 117. Le *Statistisches Jahrbuch* allemand de 1907 indique (p. 26) pour l'année 1900 le pourcentage suivant : 48,6 % de terres labourées et de jardins, 0,2 % de vignobles, 16 % de prairies, pâturages, etc., 25,9 % de forêts, 9,3 % pour les maisons, etc.

racines et légumes pour l'alimentation humaine, 4,8 en cultures fourragères et prairies artificielles, 0,25 en betteraves, 0,25 en autres cultures industrielles, 3,4 en jachère, soit au total 25,8 pour les terres labourables assolées ; puis 1,8 pour les vignes, 0,9 pour les oliviers, mûriers, arbres de verger, 6,2 pour les prairies permanentes, 9.5 pour les forêts, 6,2 pour les landes, marais, montagnes incultes ; 2,5 millions d'hectares, enfin, étaient occupés par les édifices, routes, rivières, etc. La valeur des produits, en millions, était approximativement 1.976 pour le froment, 1.378 pour les autres céréales, 1.631 pour les pommes de terre, légumes, fruits, 1.313 pour les pailles, 2.746 pour les racines et fourrages, 905 pour les vins, 373 pour les cultures industrielles, 289 pour le bois, 1.763 pour la viande, 1.252 pour le lait, 316 pour la volaille et les œufs, 96 pour la laine, la cire, etc. ; au total, quelque 14 milliards, dont 4,5 environ représentés par les semences et la nourriture des animaux de ferme, et par conséquent à déduire (1).

Pour la terre cultivée, on avait dans ces dernières années la répartition suivante (2) :

	Total (milliers d'hect.)	Jardins	Vignobles	Céréales	Racines	Plantes fourragères	Autres cultures	Jachère
France . .(1901).	28.507	387	1.788	14.215	2.390	4.736	1.623	3.368
Allemagne.(»)	26.392	483	135	15.273	4.517	2.657	2.096	1.231
Autriche .(»)	11.238	371	242	6.821	1.495	1.235	140	934
Hongrie .(»)	14.197	431	264	9.740	864	920	529	1.449
Angleterre (»)	5.119	215	—	2.382	1.016	1.320	49	137
Écosse . .(»)	1.425	20	—	505	250	645	2	3
Irlande . .(»)	1.546	50	—	533	437	499	25	2
Italie. . .(»)	17.832	150	3.920	8.305	300	2.357	993	1.807
Espagne .(»)	11.429	125	1.707	5.800	350	1.000	447	2.000
Russie . .(»)	122.985	1.000	185	78.556	4.600	7.182	462	31.000
États-Unis .(1900)	167.853	—	—	74.861	2.328	24.964	—	—

Voici maintenant un tableau relatif à la production des céréales et des pommes de terre (3) :

(1) Cf. Colson, *Cours*, liv. III, chap. 3, II, A et C.

(2) Sundbärg, *Aperçus statistiques internationaux*, 10e année, p. 141.

(3) D'après le même (tableaux 117, 171, 137 et 182). On peut consulter, sur la production des céréales, l'article *Getreideproduktion*, par Kollmann, dans le *Handwörterbuch*, t. IV.

	Terres ensemencées en milliers d'hectares (1904)						Récolte annuelle moyenne des 5 céréales principales en milliers de quintaux (1896-1900)	Excédent moyen annuel de l'exportation (+) ou de l'importation (−) du froment	Récolte des pommes de terre	Excédent de l'exportation (+) ou de l'importation (−)
	Froment	Seigle	Orge	Avoine	Maïs	P. de terre				
France	6.574	1.299	703	3.875	590	1 560	164.141	— 5.760	121.394	+ 1.066
Allemagne	2.230	6.099	1.627	4.189	—	3.287	219.622	— 10.380	363.794	— 507
Autriche	1 114	1.926	1.184	1 818	338	—	64.463	— 300	142.440	—
Hongrie	3.664	1.174	1.063	952	2.362	—	108.258			
Grande-Bretagne	556	—	744	1.315	—	230	63.628	— 47.341	54.881	— 2.602
Irlande	12	—	—	436	—	250				
Italie	4.856	—	—	402	1.680	207	61.106	— 6.345	8.000	+ 320
Espagne	—	—	—	—	—	—	49.473	— 1.800	23.000	—
Russie	19.438	28.612	8.587	16.394	1.474	4.015	447.215	+ 28.140	234.835	+ 440
Roumanie	1.721	—	534	425	2.093	—	40.089	+ 8.500	734	—
États des Balkans	—	—	—	—	—	—	58.403		—	—
Asie russe	4.993	1.371	1.134	1 579	261	160	53.022	—	—	—
Asie antérieure	—	—	—	—	—	—	42.200	—	—	—
Inde anglaise	11.425	—	2.650	—	2 562	—	109.223	—	—	—
Japon	—	—	—	—	—	—	23.901	—	—	—
Égypte	—	—	—	—	—	—	14.330	—	—	—
Algérie	—	—	—	—	—	—	15.825	—	—	—
États-Unis	17.835	725	2.082	11.267	37 323	1.220	817.244	+ 53.954	51.785	—
Canada	—	—	—	—	—	—	49.706	—	—	—
Mexique	—	—	—	—	—	—	30.998	—	—	—
Argentine	3.753	—	—	—	2.106	—	37.367	—	—	—
Chili	—	—	—	—	—	—	7.600	—	—	—
Australie	2.500	—	—	415	160	—	19.566	—	—	—

La production annuelle moyenne des vins, dans la période 1896-1900, a été de 44,6 millions d'hectolitres pour la France, de 30,9 pour l'Italie, de 18,8 pour l'Espagne, de 4,8 pour l'Algérie, de 4,3 pour le Portugal, de 3,9 pour l'Autriche, de 3,4 pour la Roumanie (1).

Pour la betterave, on a les chiffres suivants, en 1903 (2) :

	Superficie (milliers d'hectares)	Production du sucre (milliers de quintaux)
France	282	7.272
Allemagne	416	18.224
Autriche-Hongrie. . .	302	(1902) 9.718
Russie.	601	11.880

La production du sucre de canne, en 1905-06, était de 17.529 milliers de quintaux pour les Indes britanniques, de 12.732 pour Cuba, de 10.391 pour Java, de 3.893 pour les Hawaï et de 3.352 pour les États-Unis (3).

La production du café, dans la période 1891-95, atteignait annuellement 7.500 milliers de quintaux au Brésil, 600 au Vénézuéla, 554 dans l'Amérique centrale, 467 dans les colonies hollandaises, 330 à Haïti, 280 en Colombie, 245 à Porto-Rico. Pour le thé, dans la même période, la production moyenne annuelle était de 5.000 milliers de quintaux en Chine, de 500 dans l'Inde britannique, de 400 à Ceylan et de 289 au Japon. En fait de tabac, la production moyenne annuelle était, dans la période 1891-95, de 2.211 milliers de quintaux pour les États-Unis, de 2.000 pour l'Inde britannique, de 733 pour la Russie, de 300 pour les colonies hollandaises et pour l'empire turc, de 251 pour le Brésil, de 230 pour le Japon, de 195 pour les Philippines ; dans la période 1896-1900, cette production s'élevait à 588 milliers de quintaux pour l'Autriche-Hongrie, à 378 pour l'Allemagne, à 237 pour la France. La production annuelle du coton, enfin, était, dans la période 1896-1900, de 21.800 milliers de quintaux aux États-Unis, de 3.700 dans l'Inde anglaise, de 2.000 dans l'Asie russe ; dans la période 1891-95, cette même production s'élevait à 2.900 milliers de quintaux pour l'Asie orientale et à 2.105 pour l'Égypte (4).

Arrivons aux animaux domestiques. Les statistiques qu'on a établies à leur sujet appellent diverses observations. Elles comprennent les chevaux,

(1) *Aperçus statistiques internationaux*, tableau 183.

(2) *Ibid.*, tableau 190.

(3) *Statistisches Jahrbuch* allemand, p. 18*.

(4) *Aperçus statistiques internationaux*, tableau 189. Pour le tabac, voir encore dans le *Handwörterbuch*, au t. VII, l'article *Tabak*. par Mayr, 1. A.

lesquels dans l'agriculture — si l'on excepte les jeunes chevaux élevés pour être vendus — jouent un rôle analogue à celui des instruments et des machines. Et elles comprennent aussi les bêtes à cornes, lesquelles ont, en partie, une double destination, fournissant du travail d'abord, pour être envoyées plus tard à la boucherie. On se rappellera, d'autre part, que le bétail est nourri, à l'ordinaire, avec la paille, les fourrages, etc. que donne l'exploitation à laquelle il appartient : ainsi, quand on voudra utiliser les statistiques relatives aux animaux domestiques pour évaluer la production agricole, il faudra prendre garde de ne pas additionner le produit de l'élevage avec celui des cultures et des prairies. Notons, enfin, que ces statistiques, tantôt ne comprennent que les animaux de ferme, et tantôt comprennent tous les animaux, où qu'ils se trouvent, et quelque fonction qu'ils remplissent.

Voici une estimation du stock des animaux domestiques dans les principaux pays (1) :

		Chevaux (en milliers)	Bêtes à cornes	Moutons	Chèvres	Porcs
France	(1902)	4.028	14 929	18.477	1.532	7.209
Allemagne. . .	(1900)	4.195	18.940	9.693	3.267	16.807
Autriche. . . .	(»)	1.716	9.511	2.621	1.020	4.683
Hongrie. . . .	(1895)	2.335	6.738	8.123	309	7.330
Royaume-Uni. .	(1903)	3.070	11.409	29.659	600	4.086
Italie.	(1890)	773	5.000	6.900	1.800	1.800
Espagne. . . .	(1901)	397	2.218	13.359	2.534	1.928
Russie	(1902)	21.099	35.027	50.547	1.027	13.289
Asie russe. . .	(»)	8.439	14.713	34.275	2.385	1.273
Inde anglaise. .	(1901)	1.340	87.186	17.860	19.617	500
Japon.	(»)	1.533	1.518	2	157	903
Algérie	(1902)	325	1.074	8.725	4.257	78
Colonie du Cap et Natal	(1903)	473	2.575	12.416	7.886	385
États-Unis. . .	(1900)	21.217	69.439	61.837	1.950	64.694
Canada	(1901)	1.577	5.576	2.511	200	2.354
Argentine . . .	(1900)	5.000	25.000	110.000	2.749	653
Australie . . .	(1903)	1.846	8.698	73.652	110	1.002

(1) *Aperçus statistiques internationaux*, tableau 187. Les chiffres de ce tableau se rapportent au stock entier des animaux domestiques, et point seulement au stock agricole. Certains de ces chiffres diffèrent notablement de ceux qu'on trouve, par exemple, dans le *Statistisches Jahrbuch* allemand (p. 17*). On consultera encore dans le *Handwörterbuch*, t. VII, l'article *Viehstatistik*, par Kollmann.

3. *Les forêts* (1).

164. — L'économie forestière, encore qu'il y ait lieu, comme nous l'avons dit, de la rattacher à l'agriculture, mérite cependant d'être considérée à part.

On connaît assez l'importance des forêts. Elles ont, en premier lieu, une utilité extra-économique, nous voulons dire par là une utilité qui ne se traduit pas, normalement du moins et d'une manière directe, par un gain pour celui qui les possède : la présence, dans une région, de bois suffisamment étendus égalise la température; augmente la quantité de pluie qui tombe, régularise le débit des sources, etc. Les forêts, d'autre part, donnent des produits à leurs propriétaires. Elles produisent du bois ; on y fait du charbon ; on y conduit, parfois, des bêtes à la pâture ; on y chasse ; on y recueille de la résine, s'il s'agit de forêts de pins ; etc.

C'est le bois qui, depuis longtemps, est le principal des produits de la forêt. Il est employé comme combustible ; il sert pour construire des habitations, pour fabriquer des meubles ; il est la matière première de beaucoup d'industries : on le transforme en papier, on en extrait de l'alcool, etc. Dans ces divers emplois, on a trouvé pour le bois des substituts ; s'il n'en avait pas été ainsi, d'ailleurs, nombre d'industries n'auraient pas pu prendre le développement qu'elles ont pris. On a calculé que les 95 millions de tonnes de houille et de lignite brûlées en Allemagne en 1893 équivalaient à 228 millions de tonnes de bois ; or les forêts allemandes ne donnent chaque année que quelque 22 millions de tonnes de bois : et cependant ces forêts couvrent près de 15 millions d'hectares, plus du quart du pays. Mais malgré la découverte de tous ces substituts du bois, celui-ci n'est pas consommé en moins grande quantité : en Allemagne, entre 1872 et 1898, cette consommation a monté de 46 millions de *Festmeter* à 57 ; par tête d'habitant, tandis que la consommation de houille et de lignite montait, entre la période 1872-75 et 1896, de 1,06 tonne à 2,15, la consommation de bois à brûler descendait de 0,77 *fm.* à 0,63, et les autres consommations de bois montaient de 0,37 *fm.* à 0,41. Et la question a été soulevée de savoir si, étant donné que la production du bois ne saurait être accrue comme tant d'autres, l'humanité n'aura pas à souffrir, dans un avenir prochain, d'une insuffisance de cette production.

Par sa technique, la production forestière apparaît comme très différente

(1) Voir dans le *Handbuch* de Schönberg, au t. I de la 2e partie, l'article *Forstwirtschaft*, par Helferich et Graner, et dans le *Handwörterbuch*, au t. III, l'article *Forsten*, par Endres. C'est de ces deux articles, sauf indication contraire, que nos données statistiques sont tirées. Cf. encore Conrad, *Grundriss*, IV, II, chap. 3.

de telles autres productions. Le cultivateur travaille pour obtenir une récolte ; et pour cette récolte il est un moment que déterminent d'une manière très rigoureuse certaines circonstances, parmi lesquelles il faut mettre au premier rang, s'il s'agit d'une culture de céréales, etc., la maturité du fruit. Dans l'exploitation des forêts, il en va autrement. Celui qui a planté une forêt peut faire une première coupe après cinq ans, ou après dix ans, ou après cinquante ans ; ce n'est qu'une étude spéciale qui lui apprendra quel est le meilleur espacement des coupes.

Cette étude, les forestiers l'ont faite. Ils ont constaté ainsi, tout d'abord, que selon l'âge d'une forêt, la quantité de bois à l'hectare varie, décrivant une courbe ascendante qui, au reste, change selon les essences et la nature des terrains. Rapporte-t-on la quantité du bois à l'âge, on a l'augmentation annuelle moyenne de cette quantité. Pour certaine espèce d'arbre, par exemple, sur des terrains d'une certaine qualité, l'augmentation moyenne est de 1,3 *fm.* si on laisse les arbres arriver à l'âge de 10 ans ; si on les laisse arriver à 20 ans, 30 ans, etc., cette augmentation devient 3,5, 8,4, 11,6, 12,2, 12,1, 11,8, 11,4, 11, 10,6, 10,1, etc.

Dans l'exemple ci-dessus, c'est en laissant pousser les arbres pendant cinquante ans qu'on a la plus grande quantité de produit. Quel sera, maintenant, l'aménagement le meilleur au point de vue économique, c'est-à-dire au point de vue du rapport ? C'est là un problème tout autre, où des considérations nouvelles doivent intervenir. Ainsi, une même quantité de bois se vendra plus ou moins cher si ce bois se présente sous la forme de troncs d'arbres pouvant servir à faire des pièces de charpente, ou s'il peut être débité en planches, que s'il n'est bon qu'à brûler. Mais le point le plus délicat est celui de savoir si, dans le calcul du rapport des différents aménagements possibles, on tiendra compte ou non de ces intérêts qui correspondent à l'attente plus ou moins longue du revenu. Ainsi un aménagement à cent ans peut donner un revenu annuel moyen plus élevé qu'un aménagement à cinquante ans, si on estime ce revenu par la simple comparaison des rentrées et des dépenses ; ce sera le contraire, si on fait entrer en compte les intérêts afférents aux unes et aux autres : lequel, dès lors, de ces deux aménagements est préférable ? La question a été résolue dans les deux sens. Si toutefois, pour y répondre, nous nous plaçons au point de vue de l'avantage particulier de celui qui exploite la forêt — nous aurons à voir plus tard si cet avantage concorde ou non avec l'avantage général —, nous nous convaincrons que l'on doit, ici, prendre en considération les intérêts des sommes qui, dans chaque aménagement, sont perçues ou déboursées.

Voici une statistique des forêts dans quelques-uns des pays d'Europe :

	Superficie en milliers d'hectares	Proportion p. 100 de la superficie totale	Superficie par habitant (en hectares)
France	9.521	17,8	0,25
Allemagne	13.956	25,8	0,27
Autriche.	9.709	32,3	0,41
Hongrie	9.074	27,9	0,52
Grande-Bretagne. . . .	1.217	3,8	0,08
Italie	4.092	14,2	0,13
Espagne	8.484	17	0,52
Suède	19.530	44	3,60
Norvège	6.817	21	3,40
Firlande	20.215	61,6	8,15
Russie.	188.623	37,6	1,82

En Allemagne, l'exploitation des forêts, avec la chasse, occupait 111.926 personnes, et en faisait vivre 352.566.

Nous avons eu occasion déjà de parler de la répartition de la propriété des forêts, dans chaque pays, entre l'État, les communes et les particuliers.

Il existe des statistiques du rendement des forêts d'État en bois et en argent. Ainsi nous savons que dans la période 1880-89, les forêts de l'État prussien exploitées pour le bois — soit une superficie de 2,4 millions d'hectares — ont donné 8,59 millions de *Festmeter* de bois, soit 3,6 *fm.* à l'hectare ; le produit brut en argent, pour la superficie totale des forêts de ce même État — soit pour 2,67 millions d'hectares — aurait été de 59 millions de marks, dont 52,92 provenant du bois ; le produit net aurait été de 27,08 millions de marks, soit 10,2 marks à l'hectare. En 1896, ce produit net s'élevait à 11,9 marks par hectare. Il n'était que de 4,4 marks en 1830. En France, le revenu net des forêts domaniales s'établirait, d'après les chiffres que nous avons cités plus haut (1), autour de 14 francs à l'hectare.

Les principaux pays qui exportent du bois non ouvré sont l'Autriche-Hongrie, qui en 1903 en a exporté pour 249 millions, la Suède, qui en a exporté pour 240 millions, et les États-Unis, qui en ont exporté pour 231 millions ; viennent ensuite le Canada, avec 187 millions, la Russie, avec 175 millions, la Finlande, avec 126 millions, et la Norvège, avec 61 millions (2). L'Allemagne, au contraire, avait en 1898 un excédent d'importation de 4.435 milliers de tonnes, valant 286 millions de marks. La France, en 1897, avait un excédent d'importation de 104,4 millions

(1) Au § 116.
(2) *Aperçus statistiques internationaux*, tableau 193.

de francs, et l'importation de l'Angleterre se montait, en 1898, à 23,5 millions de livres. Il faudrait d'ailleurs, pour bien faire, compléter ces chiffres par les chiffres relatifs à l'exportation et à l'importation de diverses matières extraites des forêts, comme la cellulose, etc.

IV. — Les mines (1)

165. Les mines et leurs produits. — L'industrie des mines est, comme l'on dit, une industrie extractive : elle s'occupe, en effet, d'extraire du sol certaines substances minérales qui y sont renfermées. Mais si l'on veut en donner une définition précise, on se heurte à des difficultés assez grandes.

Faut-il identifier l'industrie minière avec l'industrie extractive ? La langue française oppose ordinairement aux mines les *carrières*, d'où l'on extrait également des matériaux divers. Toutefois, cette opposition n'est pas très nette : tantôt on la caractérise par le fait que les mines pénètrent dans les entrailles de la terre, tandis que les carrières sont exploitées *à ciel ouvert ;* tantôt on se fonde, pour distinguer les mines, sur le *régime juridique* spécial auquel elles sont soumises.

D'autre part, quelles sont au juste les opérations qui appartiennent à l'industrie minière ? Certains voudraient qu'on attribuât seulement à celle-ci les opérations qui se rapportent à l'extraction des matières. Mais il paraît bien arbitraire de séparer ces opérations de certaines autres qui les suivent immédiatement et qui se font au lieu même de l'extraction, du moins à l'ordinaire. Certains donc attribueront à l'industrie minière ces opérations qui constituent un traitement *mécanique* des minerais. Et d'autres y ajouteront encore des opérations de nature *chimique.*

A la vérité, il n'est pas absolument nécessaire de prendre parti dans ces discussions. Il nous suffira d'indiquer que c'est de l'industrie extractive en général que nous voulons nous occuper ici, et qu'à cette industrie nous rattacherons l'industrie métallurgique, pour autant qu'elle transforme en métaux les minerais fournis par les mines.

Les substances que nous devons à l'industrie extractive sont très variées, et il n'est pas aisé de les classer. On peut, cependant, distribuer les principales d'entre elles entre les catégories suivantes :

1° combustibles, substances pour l'éclairage, etc. — ce seront, notamment, la houille, l'anthracite, le lignite, la tourbe, le pétrole — ;

2° matières grasses, etc. — ainsi l'asphalte, le soufre, le graphite — ;

(1) Voir les articles *Bergbau* du *Handbuch* de Schönberg (IIe partie, t. I ; par Schenkel) et du *Handwörterbuch* (t. II ; par Arndt et Juraschek).

3° sels, etc. — ainsi le sel comestible, les phosphates et les nitrates, l'alun — ;

4° métaux précieux — l'or et l'argent — ;

5° autres métaux — le fer, le cuivre, le plomb, l'étain, le zinc, le mercure, le nickel, l'aluminium, etc. — ;

6° pierres précieuses — le diamant, le rubis, etc. — ;

7° autres pierres — le marbre, l'ardoise, les pierres de taille, etc. — ;

8° terres — le kaolin, la terre à briques, etc. —.

Cette énumération montre à elle seule l'importance, dans l'économie, de l'industrie extractive. Tout le monde sait, en particulier, que la houille a mérité d'être appelée le pain de l'industrie, et que le fer est employé pour la construction des maisons, des navires, des « voies ferrées », des machines de toutes sortes, etc.

166. Caractères de la production minière. — Il n'est pas besoin d'insister, maintenant, sur les caractères propres de l'industrie extractive. Ce qui la différencie, par exemple, de l'agriculture, c'est, avant tout, qu'elle épuise progressivement les gisements dont elle entreprend l'exploitation. L'agriculture, elle, n'épuise le sol que lorsque les produits qu'elle obtient ne sont pas consommés sur place ; et dans ce cas, on peut remédier à cet épuisement en restituant à la terre, d'une manière ou de l'autre, les éléments minéraux qui lui ont été enlevés. L'agriculture en effet, quand elle fait venir des plantes ou qu'elle élève des bêtes, enlève au sol certaines substances qui s'y trouvent ; mais ces substances n'ont de valeur pour elles qu'autant qu'elles se trouvent engagées dans de certaines combinaisons, qu'elles se présentent sous une forme qui les rend comestibles, qui les fait propres à tel ou tel usage : ce n'est pas de l'azote ou de la potasse que l'agriculteur veut produire, c'est du blé ou de la luzerne. L'industrie extractive, au contraire, recherche pour elles-mêmes la houille, ou telles autres matières.

Épuisant les richesses naturelles qu'elle exploite, on s'est demandé si l'industrie extractive pourrait satisfaire indéfiniment aux besoins — d'ailleurs toujours croissants — qu'elle travaille à satisfaire. Les optimistes, sur ce point, se rassurent par la pensée que bien des gisements miniers restent à découvrir, et qu'en outre on pourra remplacer les produits des mines dans leurs usages, demander par exemple à la « houille blanche » les services que rend actuellement la « houille noire ». Mais ces considérations ne sont pas de nature à dissiper toutes les craintes : c'est un phénomène inquiétant, par exemple, que cette hausse considérable qui s'est produite, dans ces dernières années, sur certains métaux.

A un point de vue proprement économique, une des particularités notables de l'industrie extractive, c'est le caractère incertain des rendements qu'on en peut attendre. Toute entreprise comporte des aléas. Quand, ce-

pendant, on met une terre en culture, connaissant la nature du terrain, le climat de la région où il se trouve, connaissant tout d'abord, comme il arrive généralement, les rendements que donnent les terres voisines, on sait par avance, assez exactement, les récoltes qu'on y pourra avoir. Mais quand on entreprend d'exploiter un gisement minier, quelques sondages qu'on ait pratiqués, on ne peut pas savoir quelle en sera l'importance.

167. Son histoire. — L'industrie minière et métallurgique est extrêmement ancienne. Il n'est pas besoin de rappeler que les premières inventions relatives au travail des métaux ont marqué, dans les temps primitifs de l'humanité, le commencement d'un âge nouveau. On a exploité des mines chez tous les peuples de l'antiquité. La découverte des mines d'or et d'argent du nouveau monde au XVIe siècle apparaît, quand on en considère toutes les conséquences, comme un évènement dont l'importance historique serait difficilement exagérée. Toutefois, c'est dans le XIXe siècle que l'industrie minière et métallurgique devait prendre un développement vraiment prodigieux. C'est ainsi que la production totale de la houille et du lignite, qui était de 12 millions de tonnes seulement en 1800, et de 82,6 millions de tonnes en 1850, atteignait, en 1904, 886,5 millions de tonnes. Pour la fonte, les chiffres correspondants sont 840 milliers de tonnes, 4.825 et 46.250 (1).

Les causes de cet accroissement énorme de la production minière et métallurgique dans l'époque récente sont multiples. La principale réside dans les progrès du machinisme, sans lesquels on n'eût pas pu, par exemple, ventiler des galeries situées à des centaines de mètres de profondeur, ni traiter les minerais, comme on fait, par grandes masses. Les progrès du machinisme, d'ailleurs, n'ont pas seulement amélioré la technique de l'industrie extractive et des industries qui s'y rattachent ; en abaissant le prix des transports, ils ont rendu rentable l'exploitation des mines qui, parfois, se trouvent à de très grandes distances des lieux où leurs produits sont consommés.

La production minière et métallurgique emploie, aujourd'hui encore, une quantité élevée de main-d'œuvre : dans les mines belges de charbon,

(1) Les chiffres que nous donnerons relativement à la production minière et à la métallurgie sont empruntés, pour la plupart, aux deux articles que nous avons cités, à l'article *Eisen und Eisenindustrie*, II, du *Handwörterbuch*, par Juraschek (t. III), à l'*Annuaire statistique* de 1905 (v. pp. 155-160, 35*-37*, 140*-141*), au *Statistical abstract for the foreign countries*, vol. 32 (v. pp. 331-346), au *Statistisches Jahrbuch* allemand de 1906 (v. pp. 37, 48-53, 18*-23*), aux *Aperçus statistiques internationaux*, 10e année (v. les tableaux 198 à 214), enfin au *Wörterbuch der Volkswirtschaft*, article *Petroleum*, par Wirminghaus (t. II). Il y a lieu de signaler, dans ce dernier ouvrage, au t. I, l'article *Bergbau*, par Lengemann et Zix : on y trouvera, notamment aux pp. 401 et 406, des tableaux fort bien faits de la production minière. Voir enfin Conrad, *Grundriss*, IV, II, chap. 4.

pendant la période 1891-1897, les salaires absorbaient 55,6 % des recettes, tandis que les autres dépenses n'absorbaient que 37,4 %. Le rôle du capital fixe, néanmoins, y devient de plus en plus grand. Et la productivité de la main-d'œuvre, en même temps, va croissant. Dans les mines de houille allemandes, chaque travailleur produisait par an, en 1850, 172 tonnes, et en 1894, 271 ; dans les mines de lignite, les chiffres correspondants sont 134 et 734 ; dans les mines de fer, 52 et 407 ; dans la fabrication de la fonte, chaque ouvrier produisait en moyenne, en 1861-65, 38 tonnes de métal, et en 1897, 226.

La production minière et métallurgique se fait principalement dans de grands établissements. En Allemagne, à la date de 1895, on comptait 4.003 exploitations minières et métallurgiques, occupant 536.289 personnes ; mais les exploitations de plus de 50 personnes, au nombre de 1.164, occupaient 511.184 personnes, et représentaient la presque totalité de la production. Aussi l'industrie extractive et métallurgique est-elle exercée, pour la plus grande partie, par des sociétés par actions. Certains États, cependant, possèdent quelques établissements : l'État prussien, par exemple, a des salines et des mines de houille importantes. Des particuliers isolés ont aussi des mines ou des usines métallurgiques ; mais celles-ci ne sauraient être considérables. Les mines et la métallurgie, au reste, sont parmi les industries où les coalitions d'entreprises se sont le plus multipliées. Nous avons parlé de certaines des combinaisons qui s'y sont formées, comme le *Syndicat Rhénan-westphalien*, le *Comptoir de Longwy*, le trust américain de l'acier et la *Standard oil company*.

168. Données statistiques. — Voici quelques renseignements statistiques sur l'ensemble de la production minière et métallurgique, ou sur la production minière seulement, dans quelques pays pris séparément et dans le monde entier.

En France, en 1904, le nombre des mines et des salines concédées était de 1.494, dont 580 exploitées ; à quoi il faut ajouter 205 minières et une assez grande quantité de marais salants ; le nombre des ouvriers employés s'élevait à 191.009, celui des machines à vapeur à 3.805, faisant 291.193 chevaux, et la valeur des produits atteignait 514 millions. La métallurgie du fer, en 1897, occupait 68.800 travailleurs, avec 2.294 machines à vapeur faisant 165.594 chevaux. En Allemagne, les mines et la métallurgie, en 1895, occupaient 567.753 personnes, soit 3 % de la population active, et en faisaient vivre 1.847.270, soit 3,39 % de la population totale. La puissance totale des machines à vapeur se montait à 990.492 chevaux. Dans le Royaume-Uni, ces mêmes industries jointes aux industries des pierres et de la terre occupaient, en 1891, 1.760.755 personnes — dont 1.503.225 pour l'Angleterre — ; mais ces chiffres comprennent les serviteurs. Les mines seules, en 1896, occupaient 725.803 ouvriers. Aux États-Unis,

en 1896, il y avait 393.342 travailleurs dans les mines de charbon ; il y en avait, en 1890, 38.227 dans les mines de fer ; à la date de 1889, le capital investi dans les mines de charbon était estimé à 342,8 millions de dollars, et celui des mines de fer à 109,8 millions.

Pour le monde entier, le nombre total des personnes occupées à l'exploitation des mines, des gisements de pétrole et des carrières aurait été, en 1896, de plus de 3,5 millions, dont 1,27 million environ pour l'Angleterre et ses colonies.

Le tableau suivant indique la valeur, en millions de marks, des produits de l'industrie minière et de l'industrie métallurgique dans un certain nombre de pays en 1897 :

	Mines		Métallurgie
États-Unis	882,67	(métaux non compris)	1.269,24
Grande-Bretagne	1.314,67		450,15
Allemagne	859,29		531,83
France	301,46		153,32
Russie (1896)	146,34	(chiffre insuffisant)	244,12
Australie	80,23	(chiffre insuffisant)	243,83
Belgique	180,83		96,47
Autriche	150,48		66,61
Espagne	81,17		89,43
Italie	50,67		(1896) 49,55
Hongrie	42,34		39,78

Nous donnons, d'autre part, à la page 323, un tableau de ce que chacun des principaux pays producteurs produisait annuellement, vers 1903-04, de houille et de lignite, de minerai de fer, de fonte, d'acier, de cuivre, d'étain, de zinc, de plomb, de pétrole, de sel, d'or et d'argent.

Parmi les métaux non compris dans ce tableau, le mercure se trouve principalement — à l'état de minerai — en Autriche, en Russie, en Espagne et en Italie ; le nickel, en Nouvelle-Calédonie, au Canada, en Norvège et en Grande-Bretagne ; l'antimoine, en France, en Autriche-Hongrie, en Italie, en Espagne et en Australie. La production du mercure comme métal a quelque importance en Espagne, aux États-Unis, au Mexique, en Russie, en Autriche-Hongrie et en Italie ; celle du nickel, au Canada, en Allemagne et en France ; celle de l'antimoine, en Allemagne, en France, en Autriche-Hongrie, aux États-Unis, au Japon et en Italie ; celle de l'aluminium, aux États-Unis, en Suisse, en France et en Angleterre.

Le graphite provient principalement d'Autriche, de Ceylan, d'Italie, d'Allemagne et des États-Unis ; l'asphalte, de la Trinité, des États-Unis, d'Allemagne, d'Italie et de Russie. Pour le soufre, c'est l'Italie qui tient la tête, avec une production, en 1904, de 3,5 millions de tonnes. Les États-Unis, la même année, recueillaient pour 34,5 millions de dollars de « gaz naturel ». Le nitrate se trouve en prodigieuse abondance au Chili ; on estime à 230 millions de tonnes la quantité totale de nitrate renfermée dans les gisements de ce pays ; en 1896, la production atteignait 1.286 milliers de tonnes.

Parmi les pierres précieuses, la plus importante est le diamant. Le marché des diamants est alimenté presque exclusivement par la production de la compagnie *De Beers*. On sait que cette compagnie a englobé les entreprises concurrentes qui exploitaient les champs diamantifères voisins de Kimberley dans l'Afrique australe, et qu'elle a pour système avoué de limiter sa production afin d'obtenir pour ses pierres les prix les plus avantageux. Dans l'exercice 1905-06, la *De Beers* a vendu pour 5.607.717 £ de diamants. Ce sont les États-Unis qui absorbent la plus grande partie de cette production. En 1904, il aurait été importé aux États-Unis pour 10,5 millions de dollars de diamants bruts et pour 24,2 millions de dollars de diamants taillés. L'importation totale des pierres précieuses aux États-Unis se montait, dans l'année 1905-06, à 40,3 millions de dollars (1).

(1) Ces chiffres, d'après le compte-rendu de l'assemblée de la *De Beers* de nov. 1906, d'après une publication de la Chambre de commerce de Londres et d'après le *Statesman's year-book* (p. 450).

	Houille et lignite (1904)	Minerai de fer (1903)	Fonte (1904)	Acier (1903)	Cuivre (1904)	Étain (1904)	Zinc (1904)	Plomb (1903)	Pétrole (1905)	Sol (1903)	Or (1903)	Argent (1903)
France	34.502	6 219	2.999	1.839	—	—	44	23,2	—	968	—	18,9
Allemagne	169.451	22 047 (1904)	10.103	8.801	21,3	—	193	137,5 (1904)	—	1.700	2,5	180,7 (1904)
Autriche	33.856	1.715	970 (1903)	680	—	—	—	—	826 (1904)	—	—	39,8
Hongrie	6.505 (1903)	1.439	415 (1903)		—	—	—	—		—	3,3	19,2
Belgique	23.380	200	1.307	981	—	—	140	20,1	—	—	—	—
Royaume-Uni	236.130	13.935	8.700	5.216	—	4,3	46,2	35,4	—	1.917	4,1	—
Espagne	3.100	8.304	388 (1903)	—	47,7 (avec le Portugal)	—	—	175,1	—	427	—	151,1
Suède	—	4 084 (1904)	528	333 (1904)	—	—	—	—	—	—	—	—
Russie	19.318	5.400	2.463 (1903)	1 525	10,8	—	10,6	—	7 434	1.736 (1902)	33, (Empire russe, 1904)	—
Malacca et Insulinde	—	—	—	—	—	74,3	—	—	1.200	—	—	—
Transvaal	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	117,3	—
Australie	8 525	—	—	—	34,7	5,1	—	90	—	—	(1904) 130,1	360 (1904)
Canada	6.812	—	308	—	19,4	—	—	—	—	—	25,5 (1904)	115,6 (1904)
États-Unis	318.601	29.836 (1904)	16.762	14.767	339,5	—	160,4	284,3 (1904)	17.019	2.409 (1902)	127,2 (1904)	1.667 (1904)
Mexique	—	—	—	—	51,7	—	—	105	—	—	16,3 (1904)	2.239 (1904)
Bolivie	—	—	—	—	—	9,2	—	—	—	—	—	233,2
Monde entier	886.520	98.000	46.250	95.000	623	96,2	608,3	918,4	27 837	15.798 (1902)	527	5.500

V. — L'industrie

1. *Définition de l'industrie. Son importance. Ses divisions.*

169. Définition. — L'industrie — dans le sens étroit du mot — comprend tous ces travaux, toutes ces opérations, embrasse toutes ces entreprises qui font subir une élaboration à des matières premières. Ainsi définie, elle s'opposerait, d'une part à l'agriculture et à la production minière, lesquelles ont pour fonction de procurer à l'homme des matières premières, d'autre part, par exemple, au transport et au commerce, lesquels font parvenir les biens — matières premières ou produits élaborés — là où il y a pour eux des acheteurs.

Il ne faudrait pas croire, toutefois, qu'il soit possible de séparer l'industrie des autres branches de la production par une démarcation parfaitement nette. Ou plutôt il n'y a pas lieu, quand on veut classer les différentes productions, de s'en tenir toujours à la définition donnée ci-dessus. Il convient, par exemple, d'attribuer à l'agriculture ces opérations productives qui représentent une élaboration véritable des produits du sol, mais qui sont faites par l'entreprise agricole et pour elle. L'agriculteur ne devient pas un industriel quand il bat son grain, quand il transforme son raisin en vin, son lait en beurre ou en fromage, etc. Il en va de même pour la production minière. Le traitement des minerais, s'il est fait par la même entreprise qui a extrait ceux-ci de la terre, ne saurait guère être séparé du travail de l'extraction. Et comme assez souvent ce sont les sociétés minières qui traitent leurs minerais, on se voit amené, comme il nous est arrivé, à rattacher toute une partie importante de la métallurgie aux mines.

Quant à la distinction de l'industrie et du commerce, elle demande à être bien comprise. L'industriel est toujours un commerçant en un certain sens, puisqu'il produit pour la vente, non point pour sa propre consommation. Mais ce qui caractérise le commerçant, dans le sens que l'on donne communément à ce mot, c'est qu'il se borne à acheter pour revendre, c'est qu'il est un simple intermédiaire entre le producteur — l'industriel par exemple — et ceux qui désirent ses produits. L'industriel au reste, vendant sa marchandise, tantôt la vendra à des commerçants — en gros, en demi-gros ou en détail —, et tantôt la vendra directement à des clients qui la consommeront, ou qui lui feront subir une nouvelle élaboration, ou qui l'emploieront à un usage quelconque.

170. Importance de l'industrie. — Il ne sera pas besoin d'insister sur l'importance de l'industrie. Cette importance apparaît immédiatement

à qui considère, par exemple, une énumération même très incomplète des catégories qu'on y peut distinguer ; elle ressort, tout aussi bien, d'un coup d'œil jeté sur les choses que nous possédons et que possèdent nos voisins, ou encore sur les occupations auxquelles se livre la population des villes et des régions dites industrielles. Il n'y a guère que certains aliments que nous consommions tels que la nature — aidée de notre travail — nous les fournit, ou après une préparation sommaire que chacun de nous peut leur faire subir dans sa maison. Quant aux biens matériels qui satisfont nos autres besoins, presque tous ils exigent, pour pouvoir être utilisés de nous, que des façons plus ou moins compliquées aient été données à ces matières premières dont ils sont faits. Et comme nous l'avons indiqué déjà, plus nos besoins se multiplient, s'étendent et se raffinent, plus nous nous éloignons de cet état primitif dans lequel il suffisait à l'homme de se nourrir et de se protéger contre les intempéries, plus l'industrie prend de développement, plus grande devient la place qu'elle tient dans l'ensemble de l'économie.

171. Les différentes sortes d'industries. — Une classification des sortes d'industries est extrêmement difficile à établir, parce que ces sortes sont, beaucoup plus encore que celles de la production agricole, nombreuses et diverses. On a pu proposer pour cette classification toute une série de principes, dont nous dirons seulement un certain nombre.

1° On peut classer les industries selon *l'étendue du marché* que chaque établissement peut prétendre fournir. Il y a des industries qui ne peuvent être que locales — parce que les produits sont trop périssables pour pouvoir être transportés, ou simplement parce que ces industries construisent des immeubles — ; et il y en a d'autres où un établissement peut travailler pour un marché très vaste.

2° Il y a des industries dont la marche est *continue*, d'autres qui ne travaillent que *pendant une certaine période* de l'année, pour lesquelles du moins il y a une saison où la production est ralentie. Les industries de la deuxième classe sont dites marcher par *campagnes* quand elles ont à élaborer des matières premières que l'on récolte ou que l'on se procure seulement à de certains moments — qu'on pense, par exemple, aux sucreries, aux fabriques de conserves de fruits, aux usines sardinières —. Elles sont dites *saisonnières* dans les autres cas. L'industrie de la confection est saisonnière parce que le besoin pour lequel elle travaille se manifeste à des moments déterminés de l'année, et que les producteurs ne voient aucun avantage à régulariser leur production, qu'ils augmenteraient au contraire par là la durée de leurs avances et se mettraient dans l'impossibilité de conformer leur production à la mode. L'industrie du bâtiment est saisonnière parce qu'on ne peut pas bâtir ou qu'on bâtit mal quand il fait trop froid. D'autres industries sont saisonnières parce qu'elles emploient, pour

avoir des salaires moins élevés à payer, la main-d'œuvre que certaines populations agricoles peuvent fournir dans les mois où les travaux des champs sont suspendus, ou sont peu absorbants.

3° On distingue parfois entre les industries qui travaillent pour les besoins *ordinaires* et les industries *de luxe*.

4° On peut classer les industries d'après la nature essentielle des *besoins* pour lesquels elles travaillent, distinguant, par exemple, des industries de l'alimentation, de l'habillement, etc.

5° On peut considérer les *matières premières* que les industries élaborent, en sorte qu'il y aura des industries du métal, du bois, du cuir, des pierres, etc.

6° On peut considérer le caractère des *opérations techniques* que chaque industrie fait subir aux matières premières qu'elle élabore. Il y aurait ainsi des industries mécaniques, chimiques, etc.

7° On distingue entre les industries qui *commencent* seulement l'élaboration des matières premières, faisant passer celles-ci, par exemple, de l'état de biens du troisième degré à celui de biens du deuxième degré, les industries qui conduisent cette élaboration jusqu'au point où les objets fabriqués deviennent *propres à la consommation*, et les industries qui travaillent à rendre plus séduisants, plus beaux ou plus agréables, qui *apprêtent* des articles déjà bons pour la consommation.

Si l'on veut établir une classification quelque peu minutieuse, et commode en même temps, on sera obligé de se fonder simultanément sur plusieurs des principes indiqués ci-dessus, et l'on s'appuiera principalement, sans doute, sur les principes indiqués sous les numéros 4 et 5. C'est ainsi, d'ailleurs, qu'ont été établies les classifications officielles des différents pays.

Les statistiques professionnelles françaises distinguent, dans cette branche de la production qui nous occupe, un certain nombre de classes, dont nous allons donner l'énumération.

1° La classe des industries *alimentaires*. Ici figurent les meuneries, fabriques de pâtes alimentaires, de conserves de toutes sortes, de sucre et de chocolat, les brasseries, etc.

2° Les industries *chimiques*. Ici figurent les usines où l'on fabrique les produits chimiques proprement dits, les fabriques d'engrais chimiques, les savonneries, les manufactures de tabac, les raffineries de pétrole, les usines à gaz, etc.

3° Les *papiers, cartons et caoutchoucs*.

4° Les industries *polygraphiques* — lithographie, typographie, etc. —.

5° Les industries *textiles* proprement dites — filature et tissage de la laine, du coton, du lin, du jute, de la soie, etc., fabrication des velours, des tapis, bonneterie, corderie, teinturerie, etc. —.

6° Le *travail des étoffes* et le nettoyage — confection en vêtements, che-

miserie, chapellerie, broderie, préparation des plumes, fabrication des parapluies, des bâches, etc.

7° Les *pailles, plumes, crins.*

8° Les *cuirs et peaux.*

9° Les industries du *bois*. Il y a ici deux sections : une pour les bois et la tabletterie — ici se mettent les scieries, menuiseries et ébénisteries, maisons de miroirs et de cadres, carrosseries et charronneries, fabriques de pianos, de sabots, brosseries, etc. —, et une pour le bâtiment, où entrent les scieurs de long, les charpentiers, les constructeurs de navires, etc.

10° Les *usines métallurgiques* : hauts fourneaux, fonderies, etc.

11° Le travail des *métaux ordinaires* — c'est la section des chaudronniers, ferblantiers, forgerons, maréchaux, plombiers, robinetiers, serruriers, quincailliers, mécaniciens, etc. —.

12° Le travail des *métaux fins* — c'est celle des bijoutiers et orfèvres —.

13° La *taille des pierres précieuses.*

14° La *taille des pierres* et le *moulage.*

15° Le travail des *pierres* et des *terres au feu* — c'est la section des briquetiers, tuiliers, chaufourniers, fabricants de ciment et de plâtre, marbriers, potiers, faïenciers et porcelainiers, verriers, opticiens, tailleurs de diamant, etc. —.

16° Le *bâtiment*— ici figurent les maçons, couvreurs, plâtriers et stucateurs, peintres, électriciens, entrepreneurs de terrassements, etc. —.

Les statistiques allemandes distinguent 15 groupes d'industries — dont un pour les mines et la métallurgie —, et 160 sous-groupes. Les 14 groupes qui nous intéressent ici sont : 1° le groupe des industries des pierres et des terres ; 2° celui du travail des métaux ; 3° les industries des machines, outils, instruments et appareils ; 4° les industries chimiques ; 5° les industries des produits accessoires des forêts, des graisses, huiles et vernis ; 6° les industries textiles ; 7° les industries du papier ; 8° les industries du cuir ; 9° les industries du bois ; 10° les industries de l'alimentation et des *Genussmittel* — ce sont ces biens qui nous procurent des jouissances sensuelles, comme l'alcool et le tabac — ; 11° l'habillement et le nettoyage ; 12° le bâtiment ; 13° les industries « polygraphiques » ; 14° les industries d'art.

Les classifications des industries dont on s'est servi en Autriche, dans le Royaume-Uni, aux États-Unis et ailleurs pour l'établissement des statistiques professionnelles ne diffèrent guère des classifications officielles française et allemande que sur des points de détail.

2. *La technique industrielle. L'organisation de la production industrielle. La distribution géographique des industries.*

172. Histoire de la technique industrielle. — L'histoire de la technique industrielle n'est pas sans offrir quelque ressemblance avec celle de la technique agricole. Ici encore nous avons quelques grandes découvertes dans les premiers âges de l'humanité ; puis, pendant une longue suite de siècles, des progrès lents ; enfin, depuis un temps qui n'est pas très éloigné de nous, des progrès très rapides. Il n'y a point, cependant, une identité parfaite entre le développement historique de la technique industrielle et celui de la technique agricole. Celle-là, tout d'abord, a progressé plus que celle-ci durant l'antiquité, le moyen âge et la première partie des temps modernes ; d'autre part, les grands progrès de la technique industrielle ont précédé d'une centaine d'années, peut-on dire, ces progrès tout au moins de la technique agricole qui sont vraiment particuliers à cette dernière. Ces faits s'expliquent, d'une part, par la multiplicité et la diversité plus grande que présente l'industrie, quand on la compare à l'agriculture, d'autre part, par la nature des opérations de la technique industrielle : ces opérations mettent en jeu, presque toujours, des forces mécaniques, physiques ou chimiques, tandis que les opérations de la technique agricole ont pour utilité d'aider, en quelque sorte, le travail des forces de la vie ; et la biologie, qui étudie les conditions dans lesquelles ces forces agissent, est condamnée à marcher moins vite que la mécanique, la physique et la chimie, lesquelles sont des sciences plus simples.

C'est dans la seconde moitié du XVIII[e] siècle que la technique industrielle est sortie de cette stagnation relative où elle était restée pendant de longues générations, causant ainsi ce qu'on a appelé justement une révolution économique en Angleterre d'abord, puis dans les autres nations européennes. La chose s'est produite avec l'introduction de la machine à vapeur, et avec l'invention, qui a eu lieu presque simultanément, de ces machines travailleuses que sont la *mule-jenny* et le métier de Cartwright. Il serait trop long de mentionner tant d'autres inventions qui ont suivi : disons seulement que dans l'époque la plus récente ce sont les découvertes relatives à l'électricité, d'une part, les progrès de la chimie, de l'autre, dont la technique industrielle a retiré le plus de profit, et que pour quelque temps encore ce sont ces mêmes champs de la recherche scientifique qui semblent devoir être les plus féconds pour cette technique.

173. Les divers modes d'organisation du travail industriel. — Il serait intéressant de rechercher comment l'industrie est née, en tant que

branche de la production économiquement indépendante, et par quelles phases elle a passé pour ce qui est de l'organisation du travail.

On a distingué, en se plaçant au point de vue que nous venons de dire, cinq formes différentes de la production industrielle : la production *familiale*, la production *moyennant salaire*, le *métier*, l'*industrie à domicile*, la *fabrique* (1). La première de ces formes est caractérisée par le fait que le travail industriel est exécuté à l'intérieur du groupe économique élémentaire, et que ce travail consiste dans l'élaboration de matières premières que ce groupe économique a produites lui-même : la famille, par exemple, élabore les produits divers des cultures qu'elle pratique ; elle le fait d'abord pour satisfaire ses propres besoins ; puis, si elle a un surplus qu'elle trouve avantage à vendre, elle le porte au marché. Dans la deuxième forme de la production industrielle, le travailleur façonne avec des outils qui lui appartiennent des matières premières qui lui sont fournies par ses clients — soit d'ailleurs qu'il travaille au domicile de ceux-ci, soit qu'il travaille dans une installation à lui — ; et il reçoit une rémunération qui est fixée d'après la quantité de besogne qu'il accomplit. Dans le système du métier, la production se fait en général — mais pas toujours cependant — sur commande ; mais le producteur est propriétaire de tous les moyens de production qu'il emploie, des matières premières comme des outils et instruments, et il ne travaille plus pour un salaire, il vend, proprement, les articles qu'il produit. On parle d'industrie à domicile quand un industriel occupe un nombre plus ou moins grand d'ouvriers qui travaillent, pour son compte, chez eux. Enfin la fabrique se définit par la réunion dans un même local d'un personnel plus ou moins nombreux.

On peut adopter la classification ci-dessus. Mais la série des cinq formes de production industrielle qu'elle distingue correspond-elle à une succession historique ? Est-il sûr du moins — car ce n'est, à la vérité, que cela qu'on prétend — que chacune des quatre dernières de ces formes soit issue, historiquement, de quelqu'une des formes qui la précèdent dans la série, ou encore soit de l'une, soit de l'autre d'entre elles selon les cas ? Il ne semble pas qu'une pareille thèse soit tout à fait exacte, surtout en ce qui concerne l'industrie à domicile et la fabrique.

Plaçons-nous dans le temps présent, et considérons particulièrement les pays économiquement les plus avancés. La production familiale, comme nous savons, n'y a plus que très peu d'importance ; et il en est de même de la « production moyennant salaire ». Les formes dominantes sont le métier, l'industrie à domicile et la fabrique.

Du métier, nous nous sommes occupés déjà : nous avons vu quelle était sa situation présente, et quel avenir paraissait lui être réservé.

(1) Voir dans le *Handwörterbuch d. S.*, au t. IV, l'article *Gewerbe*, par Bücher, §§ 4 et suiv. Cf. du même les *Études d'histoire et d'économie politique*, III.

Pour ce qui est maintenant des deux formes de production qu'on rencontre dans la moyenne et la grande industrie, il en est une que l'on connaît suffisamment : c'est celle de la fabrique ou manufacture — les deux mots ont la même signification — (1). C'est de cette forme de la production industrielle que les économistes se sont le plus occupés, c'est elle qui frappe le plus l'attention. On est moins édifié, en général, sur l'industrie à domicile ; et c'est pourquoi il convient que nous nous arrêtions un peu à l'étudier (2).

174. De l'industrie à domicile en particulier. — L'industrie à domicile se présente à nous avec des modes d'organisation assez divers. Envisageons successivement les diverses catégories de personnes qui y jouent un rôle.

Il y a d'abord l'*entrepreneur* proprement dit. C'est parfois un véritable *industriel :* il peut, en plus des ouvriers qu'il occupe chez eux, avoir des ateliers où d'autres ouvriers soient réunis pour exécuter le même travail que ceux-là ; il peut encore, faisant exécuter à domicile certains travaux préparatoires, achever dans des ateliers la fabrication de ses produits. Mais d'autres fois l'entrepreneur apparaît comme ne se livrant qu'à des opérations *commerciales :* il achète des matières premières, il traite avec des ouvriers ou avec des intermédiaires pour l'élaboration de ces matières premières, et il vend les produits de cette élaboration.

A l'ordinaire, l'entrepreneur ne distribue pas directement à des ouvriers la tâche à accomplir. Il traite moyennant un prix fait avec un intermédiaire, qu'on appelle généralement dans les pays anglais un *contractor*, et que nous pouvons appeler un *facteur*. C'est le facteur qui remettra aux ouvriers la matière première à ouvrer, et qui leur paiera leurs salaires.

Quant aux *ouvriers*, ils travaillent toujours à la tâche, bien entendu.

(1) On s'est ingénié à établir entre ces synonymes des distinctions. Certains, se fondant sur l'étymologie, appellent manufactures ces établissements industriels où la *main* de l'homme fait tout, ou presque tout, et fabriques ceux où il y a un outillage *mécanique* quelque peu considérable. D'autres, on ne sait à vrai dire pourquoi, veulent qu'on se serve du mot « fabrique » pour désigner la première sorte d'établissements, et du mot « manufacture » pour désigner la deuxième. L'usage de la langue ne permet pas de donner deux définitions différentes de ces mots. On a d'ailleurs le mot *usine* pour les établissements qui emploient des machines puissantes, et où les matières premières subissent des opérations qui les transforment physiquement ou chimiquement.

On sait maintenant qu'un *atelier* est un lieu *couvert* où des travailleurs sont réunis pour accomplir une besogne, ou des besognes déterminées. On parle de *chantier* quand un *stock de matières premières* — de bois notamment — se trouve accumulé en un lieu, et que des ouvriers sont employés sur place à traiter — d'une manière ou d'une autre — ces matières premières.

(2) Voir dans le *Handwörterbuch d. S.*, au t. IV, l'article *Hausindustrie*, par Sombart; voir encore Bourguin, *Les systèmes socialistes*, chap. 12, I, et Annexe III.

Mais pour ce qui est de la propriété de l'outillage qu'ils emploient, divers cas sont à distinguer. Parfois les ouvriers reçoivent leur outillage de l'entrepreneur qui les occupe : cela arrive notamment quand cet outillage a une certaine valeur. Plus souvent, les ouvriers se servent d'un outillage à eux. Il arrive, enfin, que parmi les ouvriers on ait à distinguer encore deux catégories : il y a des ouvriers *chefs d'ateliers* qui ont une installation et un outillage, et il y a d'autres ouvriers qui travaillent à côté des premiers, recevant de ceux-là un salaire qu'ils ont débattu avec eux — c'est ainsi que les choses se passent, en bien des endroits, dans l'industrie de la confection —, ou bien encore recevant de l'entrepreneur qui fournit le travail à tous le même salaire que les chefs d'atelier, mais payant une redevance à ceux-ci pour la location de leur matériel — tel est le cas, par exemple, dans l'industrie lyonnaise de la soie —. Les chefs d'ateliers, au reste, reçoivent quelquefois du travail de plusieurs entrepreneurs. Et on les voit parfois — quand leur atelier prend une certaine importance — ne plus faire œuvre de leurs mains, et se borner à un simple travail de direction et de surveillance.

Sous les formes diverses qui viennent d'être indiquées, l'industrie à domicile occupe-t-elle un grand nombre de travailleurs ?

Ce n'est qu'en Allemagne qu'il a été dressé des statistiques spéciales pour l'industrie à domicile. Dans ce pays, nous savons que l'industrie à domicile était représentée en 1882 par 386.411 exploitations, dont 68.944 employant des auxiliaires, et en 1895 par 342.487 exploitations, dont 69.986 avec des auxiliaires. Le nombre des travailleurs isolés de l'industrie à domicile aurait été — en ne comptant que les exploitations appartenant à l'industrie à domicile par leur destination principale — de 284.728 en 1882, et de 231.540 en 1895 ; pour les exploitations employant des auxiliaires, les chiffres correspondants seraient 191.347 et 226.208 ; pour l'ensemble des exploitations, 476.075 et 457.748. Entre 1882 et 1895, il y aurait donc eu une petite régression de l'industrie à domicile. Cette régression serait causée uniquement par l'évolution de l'industrie textile, où le nombre des ouvriers travaillant à domicile aurait passé de 285.102 à 197.095 et la proportion de ces mêmes ouvriers de 33,1 °/₀ à 19,8 °/₀. Partout ailleurs, ou presque, l'industrie à domicile aurait gagné : le nombre des ouvriers qu'elle occupe serait passé, par exemple, de 131.861 à 159.645 dans les industries du vêtement, de 19.111 à 37.443 dans les industries du bois ; le pour cent des ouvriers à domicile se serait élevé ainsi de 10,5 à 11,5 dans celles-là et de 4,1 à 6,3 dans celles-ci. Au total, en 1895, la statistique officielle met dans la catégorie de l'industrie à domicile 5,7 °/₀ des salariés de l'industrie — mais ce chiffre est certainement trop bas —. Des ouvriers travaillant à domicile, 42,7 °/₀ appartiendraient à l'industrie textile, et 34,8 °/₀ à l'industrie de l'habillement.

En France, le nombre des travailleurs isolés de l'industrie était estimé pour 1896 à 1.565.000, dont 703.000 patrons. Le recensement des professions fait dans cette même année indique, pour ces industries où ils sont particulièrement nombreux, 928.000 petits patrons travaillant seuls et ouvriers à façon ; là-dessus, il y en aurait eu 516.547 dans la confection et la lingerie, 84.390 dans la cordonnerie, 81.790 dans les industries textiles autres que celle de la soie, 48.138 dans la dentelle, etc., 43.578 dans l'industrie de la soie, 34.483 dans les chapeaux, fleurs et plumes, etc. On remarquera que parmi les patrons englobés dans ces nombres, si beaucoup sont de simples façonniers, beaucoup aussi sont vraiment indépendants ; et d'autre part ces nombres ne comprennent pas les ouvriers de l'industrie à domicile qui sont groupés dans des ateliers.

En Belgique, le personnel de l'industrie à domicile serait descendu de 200.000 travailleurs en 1846 à 118.000 en 1896, mais seulement par suite de la disparition des fileurs à la main. Il représenterait encore 17 $^0/_0$ de la population ouvrière totale. En Angleterre, aux États-Unis, l'industrie à domicile occupe de nombreux ouvriers, surtout dans les grandes agglomérations, et pour le travail de la confection.

Les origines de l'industrie à domicile sont diverses. Ici elle est sortie de la production de famille des paysans : des entrepreneurs se sont trouvés qui ont acheté aux petits cultivateurs ces produits industriels qu'ils fabriquaient, en partie pour leur consommation propre, en partie pour le marché, qui les ont amenés à s'adonner davantage à ces travaux industriels, qui au besoin leur ont appris à modifier leur technique pour l'accommoder à la demande de telle ou telle clientèle. Ailleurs, l'industrie à domicile apparaît comme une dégénérescence du métier : l'artisan indépendant, voyant pour une raison ou pour une autre sa condition empirer, a accepté de travailler pour un grand entrepreneur. Parfois même l'industrie à domicile est née de la transformation d'entreprises qui antérieurement étaient organisées dans la forme de la fabrique.

On aperçoit aisément les avantages qu'un entrepreneur trouve à occuper des ouvriers qui travaillent à domicile. Il s'épargne ainsi ces dépenses considérables que représenterait la location et l'aménagement, ou encore la construction de bâtiments pour installer ses ouvriers. D'autre part, n'ayant point — c'est ainsi du moins que les choses se passent d'ordinaire — de matériel à lui, il peut à sa guise quitter une production qui a cessé d'être lucrative et en entreprendre une autre. Mais surtout il réalise des économies sur les salaires. Il peut chercher sa main-d'œuvre chez des paysans, des ouvriers des industries saisonnières qui à de certaines époques de l'année sont inoccupés, chez des femmes que leurs enfants retiennent chez elles et qui disposent d'un peu de temps : toutes personnes qui sont prêtes à travailler même pour une rémunération très basse. Ceux-là de ses ouvriers

qui ne cherchent pas seulement à se procurer, par ce travail à domicile, un salaire d'appoint, étant isolés ou réunis par petits groupes, ne peuvent pas se coaliser pour obtenir des conditions meilleures aussi facilement que les ouvriers des fabriques ; et souvent ils n'y pensent même pas. Enfin la législation, presque partout, protège exclusivement les ouvriers des fabriques ; ou elle les protège davantage, et elle est plus aisément appliquée en ce qui les concerne. C'est dans l'industrie à domicile seulement que le *sweating-system*, chassé des fabriques, continue à sévir.

La forme de l'industrie à domicile, toutefois, ne convient qu'à un certain nombre de productions. Pour qu'elle puisse être adoptée, il faut en premier lieu qu'il s'agisse d'une production dont la technique soit simple, et se prête à un fractionnement du travail : on ne voit pas, par exemple, les industries chimiques organisées dans cette forme. D'autre part, c'est une condition favorable pour l'existence de l'industrie à domicile que l'abondance de la main-d'œuvre, et d'une main-d'œuvre qui soit prête, pour telle ou telle raison, à se laisser exploiter.

Quel avenir est réservé à l'industrie à domicile? Certains économistes avaient prédit, il y a quelque temps, sa prompte disparition. Ces prophéties ne se sont pas réalisées. Comme nous l'avons vu, il y a des industries à domicile qui sont en décadence : elles ne subsistent encore que grâce aux salaires infimes dont se contentent les ouvriers qui en vivent, c'est-à-dire, en dernière analyse, à cause de la difficulté qu'ont ces ouvriers à trouver des occupations nouvelles. Mais d'autres, au contraire, se développent. Ces faits donnent à croire que la production à domicile se maintiendra longtemps, dans certaines industries. Au point de vue technique même, c'est une circonstance favorable à l'industrie à domicile que l'invention des petits moteurs à gaz, à pétrole et à alcool et le perfectionnement des méthodes pour la distribution de l'énergie électrique : car tout cela permettra d'actionner dans des conditions économiques les outils, les instruments, les petites machines des ouvriers au domicile même de ceux-ci. Mais d'autre part, l'extension de la législation sociale ne manquera pas sans doute de diminuer toujours davantage le profit que l'entrepreneur trouve à adopter pour sa production la forme de l'industrie à domicile.

175. La localisation des industries. — Il y a souvent une *localisation* des industries, que l'on n'a pas manqué de remarquer (1) ; ou pour parler plus exactement, on voit souvent une industrie prendre un grand développement dans une localité, dans une région déterminée. Cette localisation des industries — employons l'expression usuelle — peut avoir des causes diverses.

(1) Voir Marshall, *Principles*, liv. IV, chap. 10 (trad. fr., t. I); cf. Hobson, *Modern capitalism*, chap. 6, §§ 9-13.

1° Elle est due, très souvent, à des conditions *naturelles*. Les usines où l'on travaille les métaux s'établiront en général, et cela se comprend, près des lieux où ces métaux sont produits ; les exploitations industrielles qui consomment de grandes quantités de charbon seront particulièrement nombreuses là où le charbon est bon marché, c'est-à-dire encore près des lieux de production ; les manufactures de porcelaine se trouveront pour la plupart dans les régions où l'on extrait du kaolin, etc. Il arrive d'ailleurs, quand des industries d'un certain ordre se seront implantées en un lieu pour des raisons comme celles que nous venons de dire, que d'autres industries s'y adjoindront pour lesquelles ces mêmes raisons ne sont plus vraies : c'est que le développement des premières industries a provoqué la réunion dans le lieu en question d'une population nombreuse, qui représente un débouché important ; c'est encore que la densité élevée de la population rend plus facile le recrutement de la main-d'œuvre. Et comme conséquence, l'on peut voir des districts où toutes sortes d'industries sont rassemblées, alors que dans des districts pas très éloignés les occupations de la population sont presque exclusivement agricoles.

2° La localisation des industries peut être due encore à des causes purement *contingentes*. On voit parfois les habitants d'un village s'adonner tous à la fabrication de certains objets qui seront vendus ensuite, par eux-mêmes ou par des intermédiaires quelconques, très loin de là. L'origine de faits pareils ne saurait être cherchée que dans des circonstances fortuites.

Quand la pratique d'une industrie s'est généralisée une fois dans un endroit, celui-ci conservera longtemps une supériorité à la fois technique et commerciale, par rapport à cette industrie, sur les régions où cette industrie n'est point pratiquée autant. Là en effet où beaucoup de gens exercent une même profession, l'apprentissage se fait mieux pour ceux qui sont destinés à les remplacer. Et d'autre part la clientèle ira plus volontiers s'approvisionner des produits qui lui sont nécessaires là où elle sait qu'elle peut trouver de ces produits une grande quantité, et une grande variété aussi.

La localisation des industries est-elle destinée à aller en augmentant, ou bien la verra-t-on au contraire diminuer dans l'avenir ? En tant qu'elle résulte de causes historiques contingentes, elle ne peut que tendre à disparaître. En tant qu'elle résulte de causes naturelles, il est difficile de se prononcer. La facilité croissante des transports, sans doute, fait que de plus en plus l'élaboration des matières premières peut être effectuée loin des lieux où elles ont été produites. Mais la même cause a aussi cet effet, inverse du premier, que la région qui est favorisée, si peu que ce soit, au point de vue des frais de production, se trouve être avantagée par rapport à un marché beaucoup plus étendu.

3. *Quelques données statistiques.*

176. Les statistiques professionnelles. — Pour nous faire une idée de l'importance relative, dans les principaux pays industriels, des différentes classes d'industries, il nous faut consulter les statistiques professionnelles.

En France, les recensements de 1896 et 1901 fournissent les indications suivantes (1) :

Industries	1896		1901	
	Personnel	0/0 de la population industrielle active	Personnel	0/0 de la population industrielle active
Industries alimentaires	444.787	8,29	464.053	7,97
Industries chimiques	84.255	1,56	109.796	1,88
Papier, carton, caoutchouc	58.408	1,08	70.451	1,20
Industries polygraphiques	82.596	1,53	98.958	1,69
Cuirs et peaux	334.782	6,22	337.940	5,80
Industries textiles	901.690	16,76	891.627	15,33
Travail des étoffes, vêtement	1.303.762	24,24	1.483.515	25,48
Pailles, plumes, crins	34.213	0,63	39.105	0,66
Industries du bois	677 629	12,59	708.963	12,18
Usines métallurgiques	55 910	1,03	75.587	1,29
Travail des métaux ordinaires	607.771	11,28	707.607	12,15
Métaux fins	26.529	0,49	29.433	0,52
Taille des pierres	59.888	1,11	60.950	1,04
Travail des pierres et terres au feu	145.801	2,71	160 964	2,76
Construction en pierres, terrassement	552.591	10,27	572.170	9,82
Industries mal désignées	7.757	0,10	8.736	0,14
Total	5.378.369		5.819.855	
Total de la population active	18.994.051		19.715·075	

(1) Cf. les *Résultats statistiques du recensement de 1901*, t. IV, pp. 502-506.

Pour l'Allemagne, nous pouvons dresser le tableau suivant (1) :

Industries	1882		1895	
	Personnel	0/0 de la population industrielle active	Personnel	0/0 de la population industrielle active
Industries des pierres et terres	349.196	6,34	558.286	7,47
Travail des métaux	459.713	8,35	639.755	8,57
Machines, instruments	356.089	6,47	582.672	7,80
Industries chimiques	71.777	1,30	115.231	1,54
Graisses, huiles, vernis	42.705	0,77	57.909	0,77
Industries textiles	910.085	16,53	993.257	13,30
Papier	221.688	4,03	152.909	2,04
Cuirs			160.343	2,16
Bois	469.695	8,53	598.496	8,05
Produits alimentaires, boissons	743.881	13,51	1.021.490	13,68
Vêtement	1.259.791	22,87	1.390.604	18,63
Construction	533.511	9,69	1.045.516	14
Industries polygraphiques	70.006	1,27	127.867	1,71
Industries d'art	15.388	0,25	19.879	0,26
Total	5.503.525		7.464.214	
Total de la population active	18.986.494		22.913.683	

Pour l'Angleterre, les recensements de 1891 et de 1901 nous donnent les renseignements que voici (2) :

(1) Cf. le *Statistisches Jahrbuch* de 1899, pp. 31 et 7. Voir encore l'article *Beruf und Berufsstatistik*, par Zahn, dans le *Handwörterbuch*, t. II, p. 601, et l'article *Gewerbestatistik*, du même dictionnaire, par Kollmann, au t. IV, p. 257.

(2) Cf. le *General report* du *Census of England* de 1901, pp. 270-281.

Industries	1891		1901	
	Personnel	0/0	Personnel	0/0
Métaux, machines, etc	953.523	16,42	1.228.504	17,85
Métaux précieux, bijoux, montres, appareils électriques, etc. . . .	95.207	1,06	152.353	2,21
Construction	800.089	13,77	1.128.680	16,40
Bois, meubles	201.847	3,47	257.592	3,74
Terres, verrerie.	139.127	2,39	175.513	2,55
Industries chimiques	91.284	1,57	128.640	1,86
Peaux, cuirs	92.197	1,58	105.341	1,53
Papier, typographie	219.839	3,78	278.957	4,05
Industries textiles	1 178 557	20,29	1.155.397	16,79
Vêtement	1.076.501	18,53	1.126.423	16,37
Aliments, tabac, boissons, hôtels. .	917 642	15,80	1.073 809	15,60
Gaz, eau, plomberie	40.978	0,70	68.510	0,99
Total	5.806.791		6.879.719	
Total de la population active. .	12.751.995		14.328.727	

Voici enfin des indications relatives aux États-Unis (1) :

Industries	1890		1900	
	Personnel	0/0	Personnel	0/0
Métaux	567.276	11,14	826.824	12,82
Pierres et terres.	179.198	3,50	170.531	2,64
Machines, etc.	226.132	4,44	283.145	4,39
Industries chimiques, graisses, etc. .	29.190	0,57	39.440	0,61
Industries textiles	385.243	7,56	567.015	8,79
Papier	200.772 (Papier et Cuir)	3,94 (Papier et Cuir)	254.002	3,93
Cuir			294.735	4,55
Bois	331.319	6,50	345.716	5,36
Alimentation	405.212 (Alimentation et Boissons)	7,95 (Alimentation et Boissons)	312.909	4,85
Boissons, etc			34.625	0,53
Vêtement	980.224	19,25	907.466	14,07
Bâtiment	1.114.572	22,08	1.212.526	18,80
Industries polygraphiques	160.459	3,17	—	—
Divers	—	—	1.200.969	18,62
Profession inconnue	511.696	10,05	—	—
Total	5.091.293		6.449.903	
Total de la population active. .	22.735.661		29 285.922	

(1) Cf. Zahn, art. cité, p. 624, et le *Census* de 1900, t. II, pp. cli-clii.

Il serait intéressant de réunir en un même tableau tous les chiffres que nous venons de donner, afin de pouvoir instituer des comparaisons entre un pays et l'autre. Mais un pareil tableau serait difficile à dresser, en raison de la non-identité des classifications ; parmi les grandes catégories professionnelles que nos statistiques distinguent, il n'y en a guère qu'un petit nombre que l'on retrouve dans toutes.

177. Statistique des industries textiles. — Nous avons considéré les plus vastes des classes que l'on peut établir parmi les productions industrielles. Il ne saurait être question de passer en revue, maintenant, toutes les sortes particulières d'industries. Elles sont beaucoup trop nombreuses, et d'ailleurs pour la plupart d'entre elles il n'existe pas de statistiques. Nous parlerons seulement, et d'une manière toute sommaire, de certaines d'entre elles, qui ont une importance spéciale, et sur lesquelles nous sommes pourvus de renseignements abondants : à savoir des industries de la laine, du coton et de la soie.

C'est sur les industries textiles surtout que l'attention de certains économistes classiques s'est portée, quand ils ont voulu étudier l'industrie en général. Ces industries, en effet, sont les premières dans lesquelles se soit opérée cette révolution dont nous avons parlé et qui a donné à l'économie les caractères que nous lui voyons aujourd'hui. Et cela s'explique, d'un côté par les inventions qui sont venues améliorer, dans la deuxième moitié du XVIII[e] siècle, la technique des industries textiles, d'autre part par ce fait que les industries textiles, en raison de la nature même du besoin pour lequel elles travaillent, étaient plus que les autres susceptibles de prendre un grand développement. Dans notre temps encore, comme cela se conçoit sans peine, et comme nous l'avons montré par des chiffres, le groupe des industries textiles est parmi ceux qui, dans les pays industriellement avancés, occupent le personnel le plus nombreux. Et ces industries sont, pour les pays en question, des industries d'exportation ; ce sont des industries qui les mettent en concurrence sur les marchés des pays moins industriels.

Prenons en premier lieu l'industrie de la laine. Cette matière est produite surtout dans les pays extra-européens. L'Europe, en 1903, n'en produisait, sur un total de quelque 1.100 millions de kilogrammes, que 425,5 millions de kilogrammes environ, dont 163,8 pour la Russie, 60,3 pour le Royaume-Uni, 46,9 pour la France, 46,5 pour l'Espagne, 30,6 pour la Turquie et les Balkans, 29 pour l'Autriche-Hongrie et 22,4 pour l'Allemagne. L'Australie, cependant, en produisait 226,9 millions de kilogrammes, l'Argentine 167,9, les États-Unis 130,4, le Cap et le Natal 45,4, l'Uruguay 43,6, les Indes anglaises 27,6, etc. Mais le travail de la laine se fait surtout en Europe — l'Europe importait, en 1900, 439,9 millions de kilogrammes de laine — et aux États-Unis. Voici un tableau relatif à l'in-

dustrie de la laine dans les pays où elle est particulièrement développée (1) :

	Fuseaux	Métiers	Travailleurs	Valeur des produits	Excédent de l'export. (+) ou de l'import. (—)
France (1887) . . .	3.173.274 (1896)	70.081	109.372	—	+ 122,1 mill. fr. (1904)
Royaume-Uni (1901) .	6.679.000	104.000	296.400	—	+ 20,1 mill. £ (1900)
Allemagne (1895) . .	3.330.884	99.747	246.635	—	+ 131,1 mill. mk. (1900)
États-Unis (1890) . .	3.286.000	66 876	249.799 (1900)	392,47 mill. $ (1900)	— 14,8 mill. $ (1899-1900)

Le tableau qui suit contient un ensemble d'indications relatives à l'industrie cotonnière (2) :

(1) Ces chiffres, et ceux qui précèdent, d'après le *Handwörterbuch*, article *Wolle und Wollenindustrie (Statistik)*, par Juraschek, t. VII, et le *Wörterbuch der Volkswirtschaft*, article *Wolle, Wollindustrie*, par Wirminghaus (t.II).

(2) D'après le *Handwörterbuch*, article *Baumwollindustrie (Geschichte und Statistik)*, par Juraschek, t. II, et les *Aperçus statistiques internationaux*, tableaux 191 et 192. Cf. *Baumwolle, Baumwollindustrie*, par Wirminghaus, dans le *Wörterbuch d. V.*, t. I.

	Coton employé (millions de kg.)	Fuseaux (milliers)	Travailleurs		Excédent d'exportation (+) ou d'importation (—)		
					Fils	Étoffes	Ensemble
Royaume-Uni (1896-1900)	762	49.727 (1901)	588.883 (1895)	(1898)	8,92 mill. £ (Exportation)	55,99 mill. £ (Exportation)	64,91 mill. £ (Exportation)
États-Unis (1896-1900)	711,9	22.850 (1901)	221.585 (1890)	(1897-98)	—	—	— 20,3 mill. $
France (1897)	188,85	6.150 (1903)	121.343 (1887)	(1897)	— 9,3 mill. fr.	+ 83 mill. fr.	—
Allemagne (1897)	287,89	8.435 (1901)	331.838 (1895)	(1898)	— 14.941 tonnes	+ 8.292 tonnes	—
Autriche-Hongrie (1897)	123,06	3.140 (1898)	118.078 (1890)	(1898)	— 5.446 »	+ 2.420 »	—
Italie (1897)	116	2.435 (1903)	87.690 (1893)	(1897)	+ 2.770 »	+ 3.770 »	—
Russie (1897)	200	7.405 (1904)	—	(1897)	— 1,97 mill. kg.	+ 1,63 mill. roubles	—
Inde anglaise (1897-98)	225	5.196 (1904)	148.997 (1897)	(1897-98)	+ 141,6 mill. livres	— 1.798,3 mill. yards	— 168,3 mill. roupies
Monde entier (1896-1900)	2.906,8	111.543	—	—	—	—	—

Voici enfin un tableau relatif à l'industrie de la soie (1) :

	Prod. de la soie en milliers de kilogrammes (1905)	Fuseaux	Travailleurs	Excédent de l'exp. (+) ou de l'imp. (—) des soieries (1904)
France	632	(1894) 1.958.172	—	+206,6 mill. fr.
Italie	4.250	(1890) 1.656.265	—	+ 877.872 kg.
Royaume-Uni	—	(1890) 1.029.353	(1897) 47.525	— 11,1 mill. £
Allemagne	—	—	(1895) 69.801	— 4,5 mill. kg.
Autriche-Hongrie . .	345	—	—	—
Balkans	250	—	—	—
Europe.	5.555	—	—	—
États-Unis	—	(1890) 1.254.798	(1905) 80.000	— 32,6 mill. $
Chine	5.880	—	—	—
Japon	4.650	—	—	—
Inde anglaise	280	—	—	—
Monde entier. . . .	18.550	—	—	—

Les places principales pour le commerce et l'industrie de la soie sont Lyon, Milan, Saint-Étienne, Zürich, Krefeld. Voici les quantités de soie — en milliers de kilogrammes — présentées aux « conditions » de ces diverses villes en 1880 et en 1899 :

	Lyon	Milan	Saint-Étienne	Zürich	Krefeld
1880	4.632	2.848	813	579	434
1899	7.559	8.724	1.191	1.511	753

VI. — Les transports (2)

1. *Les transports en général.*

178. Transport et commerce. — Le transport est rapproché ordinairement du commerce ; et il arrive qu'on ne les distingue pas avec assez de

(1) D'après l'article *Seide und Seidenindustrie* (*Seidenproduktion*), de Juraschek (*Handwörterbuch*, t. VI), et l'article *Seide, Seidenindustrie*, de Wirminghaus (*Wörterbuch d. V.*, t. II).

(2) Lire Schmoller, *Grundriss*, §§ 148-151 (trad. fr., t. III). Lire aussi — toujours pour avoir une première orientation — l'excellent article de Sax, *Transport- und*

netteté. Ce sont, en réalité, deux choses différentes. La meilleure preuve en est que ces deux sortes d'opérations, qui jadis étaient effectuées par les mêmes entrepreneurs, tendent de plus en plus à se dissocier économiquement : on ne voit plus que rarement, aujourd'hui, un commerçant transporter lui-même les marchandises dont il fait le négoce. De plus, s'il est certain que le commerce, en général, ne va pas sans un déplacement de biens matériels, cependant il n'en est pas toujours ainsi ; car les opérations commerciales peuvent porter sur des biens point matériels, ou sur des biens matériels immobiliers. Et d'autre part il y a d'autres transports que les transports de marchandises. Ceux-ci ont été l'objet d'une attention spéciale de la part des économistes : c'est que les économistes ont une tendance marquée, pour la plupart, à ne reconnaître comme biens que les biens matériels ; c'est encore que l'industrie du transport n'a existé, pendant bien longtemps, que pour les marchandises, et que de nos jours encore le transport des marchandises est presque partout celui qui occupe le plus de travailleurs, qui cause les frais les plus élevés et procure le plus de recettes à ceux qui l'assurent. Mais on aurait tort de négliger les autres sortes de transports.

179. Classification des transports. — Il y a lieu de distinguer, en fait de transports :

1° le transport des *biens matériels ;* ceux-ci peuvent être des marchandises, en d'autres termes ils peuvent être envoyés par un vendeur à un acheteur ; et ils peuvent aussi ne pas être des marchandises ; ce sera le cas par exemple lorsqu'un individu enverra un cadeau à un autre individu, ou que, obligé de changer de résidence, il déménagera ses meubles ;

2° le transport des *personnes ;*

3° le transport des *écrits* et de la *parole,* c'est-à-dire de l'expression de la pensée — on dirait plus brièvement le transport de la pensée, si cette locution ne risquait pas d'être mal entendue — ; ce transport forme une catégorie distincte, même quand la communication de la pensée se fait par lettre, car si la lettre, étant un objet matériel, peut être regardée à la rigueur comme un bien matériel, il reste que c'est un bien matériel très différent des autres, et qu'elle n'a guère de prix pour qui la reçoit qu'en raison de la pensée dont elle contient l'expression.

On a dit que les transports servaient à satisfaire, tantôt des besoins *complets* par eux-mêmes — si l'on peut ainsi parler —, et tantôt des besoins *accessoires.* Comme exemple du premier cas, on cite le touriste qui

Kommunikationswesen, dans le *Handbuch* de Schönberg, 1re partie ; nous nous dispenserons par la suite d'y faire des renvois particuliers. Comme étude plus étendue, nous signalerons le livre VI du *Cours d'économie politique* de Colson (paru en 1907) — les renseignements statistiques sont rassemblés dans le chap. 2 —. Voir enfin Philippovich, *Grundriss,* 2e vol., 2e partie, §§ 1-39.

voyage pour son plaisir. Cet exemple, à la vérité, ne comporte que dans une certaine mesure l'interprétation qu'on en fait : il y a des gens qui voyagent pour se déplacer, pour faire du chemin ; à l'ordinaire cependant le touriste qui se met en route a un but, il désire voir les lieux vers lesquels il se dirige. Pour ce qui est, maintenant, des besoins accessoires que les transports satisfont, ils peuvent être de sortes diverses : il est des transports qui font parvenir les marchandises aux acheteurs ; il en est qui permettent aux producteurs de s'aboucher avec les clients et de conclure avec eux des affaires, etc.

180. Histoire des transports. — Jusqu'au XIX[e] siècle, les transports n'ont pas eu un bien grand développement. La circulation des marchandises, seule, avait quelque importance. Il en existait deux sortes distinctes.

1° Il y avait en premier lieu, un peu partout, une circulation de marchandises entre la campagne et *la ville*, servant à approvisionner celle-ci de ces denrées qui sont de *consommation quotidienne* et dont il se consomme de grandes quantités — les denrées alimentaires notamment —. Cette circulation était locale en général. Toutefois, quand il s'agissait de villes très peuplées, elle pouvait intéresser des régions étendues. On connaît l'économie de l'empire romain, caractérisée par ce fait que les contrées les plus éloignées, l'Afrique, l'Égypte, etc., pourvoyaient à la subsistance du peuple de Rome. Il y avait dans cet empire,à travers de grandes distances, une circulation considérable de marchandises. C'est à tort au reste, comme nous l'avons vu, que certains historiens ont voulu comparer l'économie du monde romain, par rapport au point qui nous occupe, à l'économie contemporaine. Au temps de l'empire romain il n'y avait pas entre tous les pays ces échanges suivis qui font qu'aujourd'hui on peut parler d'une économie mondiale : il y avait seulement, vers une ville-monstre, cet afflux de marchandises qui toujours s'est produit vers les villes, et qui est la condition même de l'existence de celle-ci.

2° A côté de cette circulation qui amène aux villes les marchandises de consommation courante, on peut constater encore, avant le XIX[e] siècle, une autre circulation qui distribue de tous côtés des marchandises *venues de loin*. Cette deuxième circulation se fait surtout par la voie de mer ; tout au moins emprunte-t-elle le plus qu'elle peut la voie de mer : des bateaux amènent les produits exotiques dans les ports, et des ports ces produits rayonnent vers l'intérieur des terres. Mais ce n'étaient guère que des marchandises *de luxe* qui circulaient ainsi : étoffes de l'Orient, sucre, café, épices, cochenille, etc.

Dans le XIX[e] siècle, les transports devaient prendre une extension énorme. Ce grand événement est résulté principalement d'inventions techniques. Dans la technique des transports, trois choses sont à considérer :

la *voie*, le *véhicule* et le *moteur*. La deuxième de ces choses n'a pas été grandement perfectionnée, depuis le temps très éloigné où la roue a été inventée : la substitution, par exemple, du fer au bois dans la construction des navires ne représente pas un changement très notable. Mais pour ce qui est des voies, on a appris à construire des routes où les charrois peuvent circuler commodément ; et surtout on a créé la voie ferrée, dont la supériorité sur la route est mesurée par le fait que le cheval y peut tirer une charge de 16 à 17 fois plus lourde que celle qu'il tire sur la chaussée. D'autre part, des moteurs nouveaux, beaucoup plus économiques que les anciens, ont apparu : on n'avait jadis, pour transporter choses et gens, que la force musculaire des hommes et des bêtes, le vent et le courant des fleuves ; on a maintenant la machine à vapeur, l'électricité, les moteurs à pétrole, etc. Enfin rappelons que pour la transmission de l'expression de la pensée humaine, des procédés ont été inventés — la télégraphie, la téléphonie, etc. — qui ne ressemblent à rien de ce qu'on connaissait jadis.

Voici quelques indications relatives au développement que les transports ont pris dans l'époque récente (1). La circulation par le défilé du Saint-Gothard se serait accrue depuis le moyen âge jusqu'en 1831 dans la proportion de 1 à 3,2 ; depuis le moyen âge jusqu'en 1899, dans la proportion de 1 à 237,2. La valeur totale des importations et des exportations des États aurait été, en 1700, de 0,65 milliard, en 1800, de 7,5 milliards, en 1850, de 21,25, en 1870, de 56,25, et en 1899, de 95 (2). En France, il y a eu sur les chemins de fer, en 1903, un mouvement de marchandises de 16.650 millions de kilomètres-tonnes, et sur les fleuves et canaux, en 1904, un mouvement de 4.968 millions (3) ; les transports sur les routes nationales étaient estimés en 1888 à 6.000 millions de kilomètres-tonnes. Les chemins de fer allemands transportaient, en 1868, 3.212 millions de personnes-kilomètres, 5.042 millions de tonnes-kilomètres ; en 1903, les chiffres correspondants sont 22.707,1 millions et 37.127,1 millions (4) ; en 1898, les transports sur les voies navigables de l'Allemagne dépassaient 10 milliards de tonnes kilométriques.

Analysons les avantages que les moyens de transport d'aujourd'hui présentent par rapport à ceux d'autrefois : nous comprendrons par là cet accroissement des transports que nous venons de constater.

Le premier des avantages des transports modernes, c'est le *bon marché*.

(1) Ces indications, pour la plupart, d'après Schmoller.

(2) Pour 1904, les *Aperçus statistiques internationaux* donnent le chiffre 136,5 milliards (tableau 218).

(3) Cf. *Aperçus statistiques internationaux*, tableau 245, *Annuaire statistique* de 1905, p. 43*.

(4) Les derniers chiffres d'après les *Aperçus statistiques*.

Les frais de transport des marchandises ont été évalués pour les grandes voies de terre de l'Europe centrale, dans la période de 1750 à 1850, à une somme allant de 0,25 à 1 franc par tonne et par kilomètre. Le transport par chemin de fer, vers 1900, ne coûtait plus dans l'Europe occidentale que 3 à 4,5 centimes en moyenne, et s'abaissait, pour les marchandises en masses voyageant sur de grandes distances et bénéficiant de tarifs exceptionnels, jusqu'à 2,75 ou même 1,5 centimes. Sur les fleuves sans péage, en Allemagne, le fret se tient en moyenne entre 0,5 et 1,1 pfennig ; sur mer, il oscille entre 0,1 et 0,4 pfennig. Dans la période 1866-70, le fret du froment était de 23,40 *cents* par *bushel* de Chicago à New-York, et de 5,92 *pence* de New-York à Liverpool, soit au total 6,69 francs par quintal. En 1904, les chiffres correspondants étaient 4,71 *cents*, 1,13 penny et 1,32 franc (1).

Mais bien d'autres avantages accompagnent le bon marché des transports. Indiquons seulement les principaux.

1° La *vitesse*. Grâce à elle, des marchandises peuvent être transportées qui se gâteraient si les transports étaient plus lents: le lait, les fruits, les légumes, etc. Les expéditions de marchandises peuvent être réglées plus exactement d'après les fluctuations des prix sur les différents marchés. Les déplacements des personnes sont moins fatigants ; et certains voyages peuvent être entrepris qui n'auraient point d'utilité autrement. Il n'est pas besoin, enfin, d'insister sur tout ce que permet de faire la transmission aujourd'hui quasiment instantanée des messages.

2° La *régularité*. On a de nos jours des services de transports sur lesquels on peut compter d'une manière à peu près absolue pour faire partir à date fixe ses marchandises, ou pour partir soi-même : car les moyens de transport dont on se sert sont en mesure de faire face même à une demande qui viendrait à s'accroître soudainement dans une forte proportion. D'autre part, quand des marchandises sont expédiées, ou que l'on part soi-même, on connaît par avance avec une grande exactitude le moment de l'arrivée.

3° La *sûreté*. Les risques d'accidents pour les personnes sont de 15 à 20 fois moindres, par exemple, sur les chemins de fer qu'ils n'étaient dans les diligences de l'ancien temps. Et les risques sont moindres aussi pour les choses.

4° La *commodité*. Il est inutile de rappeler les conditions des voyages d'autrefois, la cérémonie initiale du placement des genoux dans les voitures, etc. Et les marchandises aussi, est-on tenté de dire, voyagent aujourd'hui plus commodément : on peut en effet, avec les moyens de transport modernes, prendre plus aisément des dispositions qui en assurent la parfaite conservation.

(1) *Aperçus statistiques*, tableau 237.

181. Conséquences du développement des transports. — Les conséquences de ces améliorations qui ont été apportées, depuis un siècle environ, aux moyens de transport, apparaissent à quiconque les étudie comme extrêmement considérables. Avec cet accroissement de la productivité du travail industriel qui est résulté de l'invention des machines, la transformation des moyens de transport — qui se présente à nous comme ayant consisté elle aussi, avant tout, en une application du machinisme — est le plus grand événement qui ait eu lieu dans l'histoire de la technique depuis quelque 6.000 ans ; et de ces deux faits connexes, c'est celui qui nous occupe en ce moment qui semble devoir être tenu pour le plus important. C'est par la facilité accrue des transports, avant tout, qu'il faut expliquer tant de changements profonds qui se sont faits, au cours du dernier siècle, dans la vie économique des hommes et des nations, et dans d'autres domaines encore.

Attachons-nous particulièrement à la circulation des marchandises, et voyons seulement dans les autres circulations des accessoires de celle-là. La première conséquence de la facilité plus grande des transports, la conséquence d'où toutes les autres, peut-on dire, procèdent, c'est que pour toute production, pour toute entreprise *le marché se trouve étendu*. La denrée, par exemple, qu'on ne pouvait vendre que dans un rayon de 10 kilomètres, on pourra l'expédier à 100 kilomètres du lieu où elle est produite, et plus loin encore.

Il suit de ce qui vient d'être indiqué que les prix des marchandises deviendront moins inégaux entre un lieu et un autre, comme aussi entre un moment et l'autre. Il y aura *égalisation des prix dans l'espace :* si dans une région donnée la récolte de blé vient à manquer, les régions voisines, où la récolte a été bonne, enverront une partie de leur blé ; et la différence des prix sera d'autant moins grande que les frais du transport auront été moins élevés. Il y aura *égalisation des prix dans le temps :* les années de mauvaise récolte, on paiera le blé moins cher, dans un endroit déterminé, s'il en coûte moins pour en faire venir des contrées qui ont été plus favorisées.

Par le développement des transports, *la production est accrue*. Il est des moyens de production que l'on ne pourra pas exploiter, ou du moins que l'on ne pourra exploiter qu'incomplètement si les transports sont trop coûteux. Que l'on pense, par exemple, aux mines de houille, de fer, de pétrole ; que l'on pense encore à toutes ces cultures, à toutes ces exploitations agricoles de certains pays neufs qui n'existeraient pas s'il n'était pas possible d'en envoyer les produits dans les pays plus peuplés. Pour ces moyens de production mêmes qui ne doivent pas au développement des communications d'être mis en valeur, grâce à ce développement ils sont, dans l'ensemble, utilisés d'une manière plus avantageuse pour l'humanité.

Il est, maintenant, des effets du développement des transports sur lesquels nous pourrons passer, car nous en avons déjà parlé suffisamment. Rappelons seulement que les transports plus faciles, élargissant la concurrence, sont un des facteurs les plus puissants de la concentration de la production.

Quant aux conséquences du progrès des transports qui ne sont plus d'ordre purement économique, il ne nous convient pas de les étudier ici. Ce sera assez de dire qu'il faut rapporter à cette cause : l'accroissement des grandes villes ; la multiplication des relations de toutes sortes entre les différentes parties de chaque pays comme entre les différents pays, la circulation rapide et intense des nouvelles, des idées ; l'augmentation des causes de conflits entre les États, comme aussi l'établissement d'une solidarité d'intérêts toujours plus étroite entre ces États, etc.

2. *Les principales sortes de transports.*

182. Les transports maritimes. — Si l'on veut procéder à une revue des principales sortes de transports, on peut considérer d'abord les transports par eau, puis les transports par terre ; et il convient de mettre à part les postes, télégraphes et téléphones, bien que la poste se serve des transports des deux premières catégories pour faire parvenir à destination les lettres et autres objets dont elle se charge d'assurer la transmission.

En fait de transports par eau, les plus importants sont ceux qui se font à travers les mers. Ici, la voie est fournie par la nature, et elle est ouverte librement à tous ; ce n'est guère qu'aux points de départ et d'arrivée des lignes de navigation, dans les ports, qu'on trouve des ouvrages exécutés par la main de l'homme ; et ces ouvrages sont des créations, à l'ordinaire, des États, des villes, lesquelles, même si elles imposent des taxes aux navires qui y séjournent, n'ont pas cherché cependant, en les construisant, à faire ce qu'on appelle des affaires « commerciales ». Si donc on néglige certaines entreprises accessoires — les docks et entrepôts, toutes ces entreprises qui s'occupent du chargement et du déchargement des navires, comme de l'emmagasinement des marchandises —, les seules entreprises qui s'occupent du transport par eau sont les entreprises de navigation (1).

Les véhicules que ces entreprises emploient, les navires, sont mus tantôt par le vent, tantôt par la vapeur. La navigation à vapeur offre relativement à la navigation à voile des avantages que l'on connaît assez ; aussi gagne-t-elle constamment sur cette dernière. Si la navigation à voile se

(1) Sur la navigation maritime, voir dans le *Handwörterbuch*, au t. VI, l'article *Schiffahrt* (*Statistik*), par Lexis.

maintient, ce n'est guère que pour le transport de certaines marchandises particulièrement lourdes, et de peu de prix, pour lesquelles on est obligé de rechercher avant tout le bon marché du fret.

Les différents pays contribuent d'une manière inégale aux transports maritimes. Il faut tenir compte ici du développement plus ou moins grand des côtes, de la présence ou de l'absence de ports vastes et sûrs, et bien situés par rapport aux voies de communication terrestres, de la production de ces pays et du transit qui peut se faire par eux.

Voici un tableau de l'état des marines marchandes et de la navigation extérieure d'un certain nombre de pays (1) :

	Navires à voiles	Navires à vapeur	Total (tonnage normalisé 1)	Navigation extérieure	Navires chargés nationaux	Navires chargés étrangers	Total des navires chargé
	Tonneaux (1902)			Milliers de tonneaux (1903)			
France	554.000	621.000	2.790.000	39.990	9.283	22.819	32.102
Allemagne	546.000	1.622.000	6.385.000	32.538	13.271	11.382	24.653
Suède	247.000	283.000	1 265 000	18.117	4.980	4.910	9.890
Norvège.	812 000	559.000	2.825.000	7.762	3.348	2.185	5.533
Russie	152 000 (1899)	173.000 (1899)	774.000 (1899)	22.231	1.519	12.344	13 863
Royaume-Uni . . .	1.782.000	8.040 000	30.726.000	105.619	55.336	27.370	82.706
Pays-Bas	75.000 (1901)	276.000 (1901)	1.069.000 (1901)	21.035	4.957	9.591	14.548
Belgique	1.000	89.000	323.000	21.845	1.125	14 626	15.751
Italie	529.000	457.000	2.173.000	23.000	—	—	—
Espagne.	99.000	482.000	1.835.000	20.500	—	—	—
Amérique anglaise .	442.000	110.000	838.000	—	—	—	—
Australie	161 000	256.000	1.084.000	—	—	—	—
Japon	164.000	373.000	1.506.000	—	—	—	—
États-Unis	1.429.000	1 015.000	5.083.000	—	—	—	—
Monde entier . . .	8.229.300	15.538.400	64.193.400	—	—	—	—

(1) Le tonnage des navires à vapeur est multiplié par 3,6.

Le mouvement de la navigation extérieure, en 1903, a atteint 19.064 milliers de tonneaux à Londres, 18.139 à Anvers, 17.900 à New-York, 16.467 à Hambourg, 14.500 à Liverpool, 13.598 à Rotterdam, 13.179 à Cardiff, 11.336 à Marseille, 11.144 à Montevideo, 10.099 à Gênes (2).

(1) D'après les *Aperçus statistiques internationaux*, tableaux 233-235.
(2) *Aperçus statistiques*, tableau 236.

Notons que la navigation maritime va se concentrant de plus en plus. Pour la navigation à vapeur, le nombre des tonneaux bruts était de 6,7 millions en 1880, de 28,3 millions en 1905 ; dans l'intervalle de ces deux dates, le tonnage moyen par entreprise passait de 2.572 tonneaux à 5.171 ; le tonnage des compagnies possédant plus de 100.000 tonneaux passait de 357.163 tonneaux à 7.849.590, et arrivait à représenter 27, 6 % de l'ensemble au lieu de 5,2 % (1). Et entre ces grandes entreprises, des coalitions commencent à se nouer, comme ce Trust de l'océan dont il a été beaucoup parlé il y a quelques années.

183. La navigation intérieure. — La navigation intérieure (2) utilise tantôt des voies tout à fait naturelles, comme celles que fournissent certains lacs et certaines rivières, tantôt des voies que la main de l'homme a contribué à ouvrir — ainsi quand il s'agit de rivières canalisées —, parfois enfin des voies purement artificielles, à savoir les canaux. Les travaux que l'amélioration ou l'établissement de ces voies ont nécessités ont été exécutés souvent par les États ; en tous cas, elles appartiennent pour la plupart aux États : en France, il n'y a que 392 kilomètres de canaux qui ne soient pas à l'État ; en Allemagne, que 608 ; en Russie, que 240 : et dans ces chiffres sont compris des canaux qui appartiennent à des communes. Le seul canal très important qui soit propriété privée est le canal de Suez, où la navigation s'est élevée, en 1904, à un tonnage net de près de 13,5 millions de tonneaux, pour lequel il a été perçu plus de 115 millions de francs de droits (3). Mais la navigation du canal de Suez n'est pas une navigation intérieure.

Les voies par lesquelles se fait la navigation intérieure rendent de très grands services aux pays qui en sont pourvus. Les transports par eau coûtent, en effet, beaucoup moins cher que les transports par terre. Les véhicules qui vont sur l'eau peuvent être 4 fois, et même 8 fois plus longs que ceux qui vont sur terre ; leur poids n'atteint que 25 à 33 % du poids du lest, au lieu de 40 à 70 % ; ils ne coûtent à construire que 60 francs environ par tonneau, au lieu de 300 ; enfin tandis que, à une vitesse d'un mètre par seconde, un cheval tire 15 tonnes sur un chemin de fer en palier, il tire 60 à 100 tonnes sur l'eau. Aussi emploie-t-on beaucoup les voies navigables quand il s'agit de transporter certaines matières très lourdes, comme le sable, la chaux, les minerais, les bois, la houille, les engrais, etc.

Voici un tableau donnant la longueur en kilomètres des voies navigables dans les pays qui en ont le plus :

(1) Cf. Bourguin, *Systèmes socialistes*, Annexe I, 3.

(2) Voir dans le *Handwörterbuch* les articles *Binnenschiffahrt (wirtschaftliche Bedeutung und Statistik*, par Kurs (t. II), et *Kanäle*, par le même (t. V).

(3) *Aperçus statistiques*, tableau 239.

	Mers intérieures et fleuves		Canaux, etc...	Total	Cours d'eau flottables
	sans écluses	avec écluses			
France	7 884	1.500	4.620	14.004	2.938
Allemagne	9.505	3.136	2.558	15.199	6.402
Autriche-Hongrie	5.728	—	128	5.856	5.445
Pays-Bas	1.385	—	3.351	4.736	—
Royaume-Uni	4 358	1.035	3.847	9.240	—
Suède	6.259	—	471	6.740	—
Russie	47.044	1.044	804	48.892	25.565
États-Unis	24.587	1.725	3.688	30.000	—
Canada	4.800	—	400	5.200	—

184. Les routes. — Les transports par terre empruntent parfois des voies que l'homme n'a pas eu à tracer : mais cela n'arrive guère que dans les régions désertes ou très peu peuplées. Dans les pays tant soit peu avancés économiquement, la circulation des personnes et des marchandises se fait, sur terre, par des routes qu'il a fallu établir avec plus ou moins de frais.

Les routes, au sens étroit du mot (1), ont été construites presque partout par les États ou par les collectivités du même genre ; elles appartiennent à ces collectivités, qui généralement en accordent à tous indistinctement la jouissance gratuite. Ce ne sont d'ailleurs pas des raisons d'ordre économique qui à l'ordinaire ont fait établir les premières tout au moins des routes rotables : ce sont plutôt des raisons d'ordre militaire ou administratif. L'empire romain était sillonné de routes destinées avant tout à la circulation des troupes : il y avait dans cet empire environ 0,04 kilomètre de bonnes routes par kilomètre carré. La France, au XVIe siècle, n'en possédait pas davantage (2). Ce n'est qu'au XIXe siècle que dans les pays civilisés on s'est mis à construire des routes partout, afin de rendre possible le développement économique de toutes les parties de ces pays. En France, les routes nationales avaient, en 1905, une longueur de 38.307 kilomètres ; on comptait en outre, en 1903, 15.518 kilomètres de routes départementales, 165.233 de chemins de grande communication, 74.221 de chemins vicinaux d'intérêt commun, 277.246 de chemins vicinaux ordinaires ; au total, cela fait 570.525 kilomètres de bonnes routes (3). Le Royaume-Uni n'en aurait cependant que 220.000 kilomètres environ, l'Allemagne que 150.000.

(1) Consulter sur les routes l'article *Verkehrsmittel*, par Huber, dans le *Handwörterbuch*, t. VII.

(2) D'après Schmoller.

(3) Cf. l'*Annuaire statistique* de 1905, pp. 185-6 et 43*.

Il n'est guère possible de réunir des informations précises sur les entreprises diverses qui s'occupent de transporter des voyageurs ou des marchandises en utilisant les routes. Pour ce qui est du trafic qui se fait par celles-ci, nous avons donné une évaluation relative à la France. Indiquons encore qu'on a estimé à 500 ou même à 1.000 millions de marks les économies qui résultent annuellement, pour l'Allemagne, de ses routes. L'importance des routes, au reste, paraît destinée à s'accroître grâce à l'automobilisme, et à ce procédé récemment découvert qui permet de diriger des trains sans qu'ils soient posés sur des rails.

185. Les chemins de fer. — Nous arrivons ainsi aux chemins de fer (1), et tout d'abord nous rassemblerons en un tableau les plus intéressants des renseignements statistiques qui les concernent (2).

(1) Voir dans le *Handwörterbuch*, au t. III, l'article *Eisenbahnen*, et principalement les sections I, IV, V et VI, par Cohn, von der Leyen, Neumann et Wiedenfeld. Les deux ouvrages les plus importants et les plus complets sur les chemins de fer sont ceux de Hadley (*Railroad transportation*, New-York, Putnam, 1885 ; trad. fr., par Raffalovich et Guérin, à Paris, chez Guillaumin, 1897) et de Picard (*Traité des chemins de fer*, Paris, 1887).

(2) D'après les *Aperçus statistiques internationaux*, tableaux 240, 242, 245, 248. L'Insulinde, dans notre tableau, est rattachée à l'Asie. On voudra bien noter, d'autre part, que les chiffres de la 4e colonne ne se rapportent pas toujours à la totalité des chemins de fer indiqués aux colonnes 1 et 2.

	Longueur en kilomètres			Capital investi en millions (1900)
	Lignes des États (1900)	Lignes des compagnies (1900)	Total (1904)	
France	2.780	40.279	46.008	16.910
Allemagne	46.507	5.171	56.267	16.219
Autriche-Hongrie	18.739	17.642	39.165 (1903)	10.037
Royaume-Uni	—	35.172	36.534	29.635
Belgique	4.060	2.290	6.819 (1903)	—
Italie	10.030	5.854	16.212	5.381
Espagne	—	13.351	13.851 (1903)	—
Russie	31.029	17.230	54.529	11.750
Europe	128.336	157.273	302.002 (1903)	102.472
Russie d'Asie	8.869	—	11.785 (1903)	2.450
Chine	—	—	5.528	—
Japon	1.435	5.114	7.484 (1903)	807
Asie anglaise	33.894	5.868	44.584 (1903)	6.921
Asie	—	—	74.675 (1903)	—
Possessions anglaises d'Afrique	8.966	3.014	17.757 (1903)	—
Possessions françaises d'Afrique	1.397	3.954	6.156 (1903)	—
Afrique	—	—	26.305 (1903)	—
Possessions anglaises d'Amérique	2 432 (Canada, 1901)	27.002 (Canada, 1901)	34.800	5.401 (Canada, 1901)
États-Unis	—	312.748	341.000	61.600
Mexique	—	14.050	16.800	—
Brésil	3.190 (1897)	10.848 (1897)	16 837 (1903)	—
Argentine	2.934	13.833	19.238	2.633
Amérique	—	—	435 991 (1903)	—
Océanie	23.703	1 323	27.252 (1903)	3.656
Total général	224.242	587.877	866.225	201.615

Voyageurs-kil. en millions (1903)	Tonnes-kil. en millions (1903)	Kil. par 10.000 hectares (1900)	Kil. par 10.000 habitants (1900)	Voyageurs-kil. par habitant (1900)	Tonnes-kil. par habitant (1900)
13.600	16.650	8,02	11,05	361	427
22.707	37.127	9.48	9,17	360	660
7.879	8.121	A. 6,42	7,37	200	429
		H. 5,26	8,38	121	278
23.151	24.924	11,21	8,39	536	582
3.200	3.300	21,56	9,49	442	448
2.774 (1902)	3.000 (1902)	5,54	4,89	81	83
1.600 (1901)	2.300 (1901)	2,65	7,17	86	123
12.333	37.592	Russie 0,92	4,16	108	339
		Finlande 0,78	10,80	125	127
94.000	150.000	2,89	7.13	224	365
1.457 (1902)	3.064 (1902)	0,05	3,20	46	77
—	—	—	—	—	—
3.300	1.450	1,57	1,37	64	26
13.500	12.470	0,83	1,35	37	37
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
—	—	0,30 (Canada)	53,44 (Canada)	—	—
33.458	280.059	3,32	40,99	344	3.025
—	—	0,71	10,33	—	—
—	—	—	—	—	—
757	2.696	0,60	34,97	157	541
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
159.500	485.000	0,59	4,91	87	257

La question pratique la plus importante qui se pose à propos des chemins de fer est celle de leur exploitation par les États ou par des compagnies privées. Cette question a été résolue en fait, comme on peut le voir ci-dessus, tantôt dans un sens, tantôt dans l'autre : chacune d'ailleurs des deux grandes solutions entre lesquelles on a à choisir comporte des modalités qui peuvent varier en mille manières.

Contre l'exploitation des chemins de fer par l'État, ceux qui en sont les adversaires font valoir des objections qui s'adressent non pas spécialement à l'organisation du service des chemins de fer en service public, mais d'une façon générale à l'idée même de services productifs d'État. Nous aurons à parler plus tard de ces objections (1).

Les partisans de l'étatisation des chemins de fer, de leur côté, peuvent être des socialistes qui ne voient dans cette étatisation que la réalisation partielle d'un programme plus vaste. Mais il est aussi des arguments que l'on invoque en faveur de l'étatisation, et qui sont fondés sur les caractères particuliers de l'industrie des transports par chemins de fer. Négligeons les arguments d'ordre militaire, et aussi les arguments d'ordre politique — celui que l'on tire, par exemple, de la trop grande influence que peuvent prendre dans l'État des gens aussi puissants que les grands actionnaires, les administrateurs des compagnies — ; bornons-nous à indiquer les principaux des arguments économiques.

On a parlé bien des fois des inconvénients qui résultent, là où les transports par chemin de fer sont assurés par des compagnies, de la concurrence que ces compagnies se font. Pour mettre deux régions, deux villes en communication, deux ou même plusieurs lignes seront construites ; et comme la construction des chemins de fer est très coûteuse, il y aura là un gaspillage de richesses considérable. Puis quand les lignes seront en service, les compagnies, se disputant la clientèle, seront conduites à baisser leurs tarifs au-dessous de leurs frais véritables, jusqu'à ces prix qui correspondent aux seuls frais d'exploitation : et ce sera une cause de ruines. Aux États-Unis, en 1896, le dividende moyen donné par les compagnies de chemins de fer à leurs actionnaires était de 1,54 % seulement ; du capital-actions total de ces compagnies, 70,17 % ne recevait aucun dividende, 5,06 % avait un dividende point supérieur à 4 %, 23,47 % touchait de 4 à 10 % de dividende, et 1,30 % avait un dividende de 10 % ou davantage ; du capital-obligations, 16,26 % ne touchait point d'intérêts (2).

Il convient de remarquer, à la vérité, que le deuxième des inconvénients

(1) Dans l'Appendice I.

(2) D'après le *Handwörterbuch*, article *Aktiengesellschaften* (*Statistik, Vereinigte Staaten*), au t. I, p. 253. On notera, toutefois, que le capital des compagnies, aux États-Unis, est très souvent « délayé ».

ci-dessus concerne les actionnaires ou encore les obligataires des compagnies bien plus que la collectivité. Et pour ce qui est du premier fait, qui là où il existe représente pour la collectivité un dommage certainement très sérieux, il n'existe guère que lorsque plusieurs compagnies peuvent — comme il arrive en Angleterre ou aux États-Unis — construire des lignes traversant les mêmes régions. Il n'existe pas dans les pays — telle la France — où chaque compagnie a un réseau qui couvre une région distincte.

Les objections que l'on peut adresser d'une manière tout à fait générale à l'expoitation privée des chemins de fer se rapportent au caractère de *monopole* que cette exploitation a toujours plus ou moins. Dans les pays où les réseaux des compagnies sont séparés géographiquement, chaque compagnie a un monopole à peu près complet pour la région qu'elle dessert; la concurrence n'existe guère avec les compagnies voisines que pour les localités qui se trouvent sur les frontières des réseaux. Même dans des pays comme l'Angleterre ou les États-Unis, chaque compagnie se trouve seule à desservir un nombre plus ou moins grand de localités. Et d'ailleurs la concurrence acharnée que les diverses compagnies se sont faite entre elles jusqu'à une époque très rapprochée de nous est en train d'être remplacée par un régime de monopole plus ou moins parfait, grâce à des coalitions qui se nouent un peu partout.

Maîtresses d'un monopole, les compagnies trouvent leur intérêt à élever leurs prix au-dessus de ce niveau qu'on peut appeler normal. Elles trouvent leur intérêt, encore, à faire des « discriminations » en faveur de tels ou tels de leurs clients. La première pratique a pour conséquence de rendre la circulation moins active, et par suite de restreindre la production. La deuxième modifiera ce qu'on peut appeler l'équilibre de la production, et elle aussi, en fin de compte, elle diminuera cette production. Pour comprendre combien ces effets du monopole des chemins de fer peuvent avoir de gravité, on n'a qu'à considérer l'importance que les transports par chemin de fer ont dans notre économie contemporaine.

On peut, il est vrai, remédier aux inconvénients que nous venons de dire en établissant un contrôle de l'État sur l'exploitation des chemins de fer, en interdisant aux compagnies d'appliquer aucun tarif que l'État n'ait préalablement homologué. Mais il est à craindre qu'on n'arrive point à autre chose, par là, qu'à limiter les dommages causés à la collectivité par l'intérêt particulier des compagnies.

La thèse de l'exploitation des chemins de fer par l'État, au reste, a fait dans ces derniers temps de grands progrès. Depuis l'année 1900, à laquelle se rapportent, dans notre tableau, les chiffres relatifs à l'exploitation privée et à l'exploitation publique des chemins de fer, la Suisse d'abord, l'Italie ensuite, puis encore le Japon et le Mexique ont étatisé leurs voies ferrées d'une manière totale ou partielle. En France, une des

chambres législatives a voté le rachat du réseau de l'une des grandes compagnies (1).

186. Les transports urbains. — Faisons une mention, avant de quitter les transports par terre, des transports urbains. Le transport des personnes en commun, dans les grandes agglomérations, est assuré, comme nous savons, tantôt par des entreprises privées, tantôt par les municipalités ; ce sont des entreprises privées qui transportent les personnes voyageant isolément. Et il y a encore, dans les villes, toutes sortes d'entreprises qui transportent les marchandises et les autres objets : entreprises de camionnage, de déménagements, etc. ; sans compter ces entreprises qui exécutent certaines opérations accessoires — elles travaillent d'ailleurs également pour les transports par eau —, par exemple celles qui emballent les marchandises.

187. Postes, télégraphes et téléphones (2). —Les postes, les télégraphes et les téléphones ont pour fonction essentielle, comme nous l'avons vu déjà, de transporter à distance l'expression de la pensée humaine (3). Il ne sera pas nécessaire d'insister sur les services divers qu'ils rendent. Et il ne sera pas besoin non plus que nous nous attardions à expliquer l'intérêt qu'il y a à ce qu'ils appartiennent à l'État, et soient exploités par lui. Cet intérêt, au reste, a été compris à peu près partout. Dans tous les pays civilisés le service des postes est assuré par l'État. Pour ce qui est des télégraphes, si l'on met de côté les câbles sous-marins, qui appartiennent en grande partie à des compagnies, ce ne sont que les États-Unis, parmi les grands pays, qui les laissent aux mains des particuliers. Et pour les téléphones aussi, c'est le principe de l'exploitation par l'État qui prévaut généralement.

Nous réunissons en un tableau quelques indications statistiques, au sujet des postes, des télégraphes et des téléphones (4).

(1) Sur l'histoire de la politique que les différents États ont suivie à l'égard des chemins de fer, consulter Philippovich, *Grundriss*, II[e] vol., 2[e] partie, §§ 13-19.

(2) Voir dans le *Handwörterbuch* les articles *Post*, par Fischer (t. VI), et *Telegraphie und Telephonie*, par le même (t. VII).

(3) D'autres fonctions ont été adjointes à celle-là : ainsi la poste distribue des journaux, des imprimés de toutes sortes, transporte des paquets, opère des recouvrements : la poste et le télégraphe servent à effectuer des paiements ; etc.

(4) D'après les *Aperçus statistiques internationaux*, tableaux 251, 253, 252, 254, 256, l'*Annuaire statistique* de 1905, pp. 142*-143*, et le *Statistical abstract for the foreign countries*, p. 294.

Aux lignes télégraphiques *terrestres*, dont notre tableau donne le total, on ajoutera 406.490 kilomètres de câbles sous-marins.

	Postes					Télégraphes				Téléphones	
	Bureaux (vers 1902)	Envois, en millions (vers 1902)	Kil. carrés par bureau (1904)	Milliers d'hab. par bureau (1904)	Lettres et cartes postales par hab. (1904)	Stations	Longueur des lignes en kilom. (vers 1902)	Dépêches, en milliers	Dépêches par hab. (1904)	Appareils (vers 1901-1904)	Longueur des fils en kilom. (vers 1901-1904)
France	11 282	2.387,11	48	3,5	26	13.963	149 866	45.146	1	100.194	551 798
Allemagne	46.159	5.553,96	14	1,5	56	26.660	173.876	45.512	1	449 529	1.807.972
Autriche	8.199	1.313,02	36	3,1	38	5.767	40.076	14 213	0,6	43 742	255.725
Hongrie	5 029	462,92	69	4,1	14	3.461	23.069	7.410	0,5	23.041	147.397
Royaume-Uni	22.637	4.053,60	(Gᵉ Bret.) 14	1,9	78	12.287	78.977	93.569	2,1	232.886	700.000
Italie	8.365	780,15	33	3,98	9	6.234	46.437	10.866	0,3 (1902)	19.785	37.088
Suède	3.437	301,81	149	1,8	26	2.256	17.052	2.690	0,5	113 000	223.000
Russie (avec la Russie d'Asie	11.325	833	1.778	10,7	4	6.627	174.911	18.702	0,1 (1903)	45.516	103.187
Europe	141.484	18.133,09	—	—	—	87.930	854.792	273.418	—	1.241.908	4.600.527
Chine	8.000	—	—	—	—	—	23.000	—	—	—	—
Japon	6.014	—	91	11,13	17	—	29.466	—	0,4	35.605	170.535
Inde anglaise	14.736	—	—	—	—	—	91 439	—	—	3.259	10.000
Asie (et Insul.)	31.920	—	—	—	—	—	196.531	—	—	44.352	205.959
Afrique	3.842	—	—	—	—	—	76.276	—	—	4.243	15.731
Canada	10.150	—	—	—	—	—	59.207	—	—	94.820	345.049
États-Unis	77.275	8.314,72	135	1,1	68	—	390.987	—	1,1	3 779.517	6 371.375
Mexique	2.207	—	—	—	—	—	73.106	—	—	22 000	40.657
Argentine	2.020	—	—	—	—	—	47.299	—	—	—	—
Amérique	98.950	—	—	—	—	—	686.720	—	—	3.914 501	6.808 722
Océanie	8.313	—	—	—	—	—	86.125	—	—	46.161	125.826
Total général	284.509	—	—	—	—	—	1.900.444	—	—	5.251.435	11.756 765

VII. — Le commerce (1)

1. *Définition et histoire du commerce.*

188. Le commerce ; ses diverses branches. — Le mot commerce a plusieurs significations. Pour nous en tenir à celles qui intéressent l'économique, il y a d'abord — comme nous avons eu occasion déjà de l'indiquer — une signification large : on parle, ainsi, de commerce chaque fois que des échanges sont opérés. Dans ce sens, tout entrepreneur est un commerçant, toute entreprise comporte des opérations commerciales. Dans un sens plus étroit, qui est le sens ordinaire du mot, le commerce consiste à acheter des biens pour les revendre ; l'industriel, alors, qui vend des marchandises qu'il a fabriquées n'est plus un commerçant.

C'est le commerce dans le deuxième sens du mot dont nous avons à nous occuper ici. Toutefois nous rappellerons la remarque que nous avons déjà formulée, à savoir que dans la pratique il n'est pas toujours facile d'établir entre les diverses branches de la production une démarcation nette, et qu'il n'y a pas lieu toujours, là où ce serait possible, de s'en tenir rigoureusement aux définitions qu'on peut donner de chacune d'elles. Il est des producteurs — les bouchers par exemple — qui, achetant des marchandises, les revendent après leur avoir subir une élaboration peu importante ; il en est — tels les boulangers — qui, faisant subir une transformation notable aux matières premières qu'ils travaillent, ont plus à faire, cependant, pour vendre leur marchandise que pour la fabriquer : on pourra se demander si on doit les regarder comme des industriels ou comme des commerçants. Et il convient certainement de rattacher aux commerçants des gens comme les courtiers, bien que ceux-ci n'achètent ni ne vendent rien, et qu'ils se bornent à rendre aux vendeurs ce service de les mettre en rapport avec des acheteurs, et inversement : car la fonction économique qu'ils remplissent dans l'économie est identique à celle que remplissent les commerçants proprement dits.

Il y a plusieurs sortes de commerce, puisqu'il y a plusieurs sortes de biens qui peuvent être vendus. On distingue notamment ;

1° le commerce de ces biens auxquels on réserve communément le nom

(1) Sur le commerce, considéré au point de vue historique, on consultera avec fruit Schmoller, *Grundriss*, §§ 152-157 (trad. fr., t. III ; la bibliographie est en tête du § 148). Sur le commerce en général, il y a lieu de recommander l'article *Handel*, par Lexis, du *Handbuch* de Schönberg (2e partie, t. II). Il a paru en Allemagne beaucoup d'autres ouvrages généraux relatifs au commerce ; un des plus récents est celui de Grunzel, *System der Handelspolitik*, qui a eu une 2e éd., en 1906 (Leipzig, Duncker et Humblot).

de *marchandises*, c'est-à-dire de ces biens matériels meubles qui ont par eux-mêmes une utilité, directe ou indirecte ;

2° le commerce des *titres* — appelés encore valeurs mobilières —, c'est-à-dire de certains biens qui sont seulement représentatifs de créances : titres de rente, actions, obligations de sociétés, etc. ;

3° le commerce des *immeubles ;*

4° le commerce des *monnaies ;*

5° le commerce des *effets de commerce ;* ceux-ci représentent encore des créances, comme les titres de rente et les obligations ; mais ils se différencient des titres de rente et des obligations par ce fait très important qu'ils n'ont qu'une courte existence.

Nous nous réservons de parler plus tard du commerce des monnaies et de celui des effets : ces commerces portent sur des biens qui sont essentiellement des instruments d'échange et de crédit ; ils présentent des caractères et soulèvent des questions toutes spéciales. Le commerce des immeubles n'est point quelque chose d'assez important pour mériter qu'on s'en occupe particulièrement. Le commerce des titres se fait exclusivement dans les Bourses, et nous en parlerons un peu plus loin, quand nous aurons à étudier ces institutions. C'est donc le commerce des marchandises qu'il nous faut considérer ici.

Dans le commerce des marchandises, on distingue :

1° le commerce de *gros* et le commerce de *détail ;*

2° le *grand* commerce et le *petit* commerce.

Ces deux oppositions ne doivent pas être confondues. Ainsi les grands magasins appartiennent à la catégorie du grand commerce, et cependant ils ne vendent qu'au détail.

189. Son histoire. — L'histoire du commerce nous présente, plus peut-être que celle d'aucune autre branche de la production, le spectacle de transformations curieuses.

Le commerce, comme branche séparée de la production, ou même associé à l'industrie du transport, est quelque chose de relativement récent ; du moins n'a-t-il pris que depuis peu un développement notable. Dans l'ancien temps, l'agriculteur allait lui-même vendre au marché ceux des produits de son exploitation qu'il ne consommait pas lui-même ; l'artisan livrait directement aux clients les articles qu'il avait fabriqués. Le commerce comme profession distincte n'existait guère que pour certains objets de luxe. Il y avait ainsi des colporteurs qui promenaient leur marchandise de localité en localité. Il y avait également, représentant le grand commerce, des marchands qui allaient chercher au delà des mers des denrées, des articles divers pour les vendre dans les ports ou pour les transporter par terre — soit isolément, soit groupés en des sortes de caravanes — jusqu'aux villes de l'intérieur.

Quelles sont donc les causes qui ont amené, dans l'époque moderne, le développement du commerce? Parler de la facilité accrue des transports, ce n'est pas, semble-t-il, indiquer la cause *prochaine* de ce fait. Car il faut montrer pourquoi les transports plus faciles conduiraient les agriculteurs, les industriels à se décharger sur des intermédiaires du soin de vendre leurs produits.

1° A la vérité, les *transports plus faciles* sont pour beaucoup dans le développement du commerce. Mais c'est d'une manière *indirecte* qu'ils y ont contribué. Ils ont eu cette conséquence, en effet, que les marchandises se sont vendues à des distances parfois très grandes du lieu où elles ont été obtenues ; dès lors il est impossible ou tout au moins très difficile que ceux qui les ont créées entrent en relations avec ceux qui les consommeront : qu'on pense au cultivateur canadien qui fait du blé pour l'exportation, ou au maraîcher d'Algérie dont les primeurs trouveront leur écoulement dans les villes d'Allemagne.

2° Le développement du commerce, d'autre part, est résulté pour partie de la *concentration* de la production — concentration dont l'amélioration des moyens de transport, nous le savons, a été un des principaux facteurs—. Un petit industriel, par exemple, ayant une production restreinte, pourra écouler toute cette production dans son voisinage, et ainsi il n'aura pas besoin d'intermédiaires. Mais un grand industriel est obligé d'aller chercher ses clients jusque très loin ; et ainsi il pourra se trouver dans la nécessité de se décharger sur d'autres du soin de placer ses produits ; il pourra du moins avoir avantage à le faire, afin de se consacrer avant tout à la fabrication de ces produits.

3° Ajoutons que dans beaucoup d'industries, jadis, on ne produisait que sur commande : de la sorte, le commerçant, comme intermédiaire entre l'industriel et ses clients, n'avait guère de raison d'être. Mais de nos jours ces industries sont devenues rares où l'on travaille sur commande ; cela pour plusieurs raisons, dont la plus importante apparemment est le rôle que joue dans la production le capital fixe. L'industriel qui a une installation, qui emploie un outillage coûteux est contraint de produire d'une manière continue, sans attendre les commandes. Il aura donc perpétuellement le souci de se défaire des produits qu'il aura fabriqués : et il s'adressera pour cela au commerçant.

La place que le commerce, comme profession distincte, tient aujourd'hui dans notre société, les statistiques professionnelles l'indiquent. En France, en 1866, il y avait 858.312 commerçants ; en 1896, on en comptait 1.494.666, en 1901, 1.692.539 (1). En Allemagne, à la date de 1882,

(1) Cf. Gide, *Principes*, liv. II, chap. 1, vi, et les *Résultats statistiques* du recensement de 1901, t. IV, p. 502.

on comptait 420.982 exploitations commerciales, avec un personnel de 661.496 personnes, soit 1,55 % de la population totale ; de ces 661.496 personnes, 562.679 étaient occupées dans les petites exploitations, 98.817 dans les moyennes et les grandes. En 1895, il y avait 635.209 exploitations commerciales avec un personnel de 1.332.993 personnes, soit 2,57 % de l'ensemble de la population, 6,37 % de la population active ; 943.545 personnes étaient occupées dans les petits établissements, 389.448 dans les moyens et les grands (1).

190. Causes qui menacent le développement du commerce. — La comparaison des statistiques allemandes de 1875, 1882 et 1895 accuse pour le commerce des progrès rapides et sérieux. Il est cependant des faits sur lesquels on a pu se fonder pour prédire, avec quelque vraisemblance, une évolution inverse comme prochaine ; en même temps que nous voyons le commerce, d'une manière générale, prendre une place de plus en plus grande dans l'économie, nous le voyons sur certains points subir une régression qui paraît devoir s'accentuer de plus en plus.

1° Considérons en premier lieu le commerce de gros. Il semble qu'il soit condamné à perdre du terrain à mesure que, dans les différentes sortes de productions successivement, la concentration atteint un certain degré. Le commerçant rend sans doute des services à l'industriel ; mais ces services, il les fait payer ; si donc l'industriel peut se passer de son intermédiaire, il ne manquera pas de le faire. Or l'industriel, s'il dispose de capitaux importants, et surtout s'il a une grande quantité de produits à écouler, pourra s'organiser pour les écouler lui-même : il aura des représentants, comme on les appelle, des commis-voyageurs, ou encore, pour la ville où il exerce son industrie, des placiers qui iront offrir sa marchandise aux détaillants.

Les grands producteurs ne sont pas les seuls à pouvoir s'arranger pour supprimer l'intermédiaire du commerçant en gros. Les petits producteurs y arriveront aussi, s'ils s'associent. Et un peu partout on les voit à cette heure qui s'associent en effet pour vendre leurs marchandises à des conditions plus avantageuses. Nous avons parlé déjà des syndicats agricoles et de toutes ces associations d'agriculteurs qui s'occupent, soit d'une manière exclusive, soit concurremment avec d'autres opérations, de vendre les produits de leurs membres — que ces produits d'ailleurs soient vendus à l'état brut, ou qu'ils aient dû subir une certaine élaboration avant d'être vendus —, et nous avons parlé également des syndicats de vente, des sociétés de magasinage qui se sont fondées entre petits industriels.

D'autre part, les associations d'agriculteurs et aussi les sociétés coopératives de consommation, quand elles atteignent de certaines dimensions,

(1) Cf. l'article de Lexis, déjà cité, p. 241, et le *Statistisches Jahrbuch* allemand de 1907, pp. 40-41. En fait d'exploitations, nous ne comptons que les *Hauptbetriebe*.

ou quand elles se fédèrent, s'adressent aux « producteurs » directement, pour leurs achats, sans passer par l'intermédiaire du marchand en gros.

Quand un grand producteur, quand de petits producteurs associés écoulent directement leur marchandise chez les détaillants, ou l'envoient directement à ces marchés où les détaillants se fournissent, quand des associations d'agriculteurs ou des coopératives de consommation achètent directement aux « producteurs », le commerce de gros se trouve complètement supprimé. Il est sinon supprimé, du moins grandement transformé quand les producteurs se servent, pour traiter avec les détaillants, pour vendre sur les marchés, d'*agents*, de *courtiers* ou de *commissionnaires*. On sait ce qui distingue entre elles ces différentes catégories d'intermédiaires : l'agent s'occupe *d'une manière suivie* des affaires d'une même maison, dans une localité plus ou moins *éloignée* de celle où cette maison a son siège ; le courtier met en rapports, d'une manière seulement *occasionnelle*, des vendeurs et des acheteurs qui ordinairement sont *dans le même lieu ;* le commissionnaire a ceci de particulier qu'il peut, agissant pour un commettant, traiter cependant *en son nom personnel* (1). Mais ces diverses catégories forment néanmoins une seule classe. Agents, courtiers et commissionnaires s'opposent également aux commis-voyageurs et aux placiers, lesquels sont à l'ordinaire de simples employés des producteurs, et font partie du personnel de ceux-ci. Et ils s'opposent, d'autre part, aux commerçants proprement dits, en ce qu'ils reçoivent seulement une rétribution — calculée d'une manière ou de l'autre — pour leur peine, au lieu que les commerçants, achetant pour revendre, réalisent des bénéfices variables — comme aussi ils peuvent subir des pertes — à raison de la différence des prix auxquels ils achètent et des prix auxquels ils vendent.

Les chiffres suivants donneront une idée de la multiplication de ces intermédiaires qui nous occupent : il y en avait en Prusse, en 1837, 275, en 1861, 270 ; il y en avait en 1895 20.000 environ dans les anciennes provinces prussiennes, et 46.734 dans toute l'Allemagne (2).

2° Si le commerce de gros est menacé, le commerce de détail ne l'est pas moins. Cette sorte de commerce est prodigieusement encombrée. Il y avait à Paris, il y a 35 ans, une boulangerie par 1.800 habitants ; il y en avait dernièrement une par 1.300 habitants, cependant qu'à Lyon on en comptait une par 500 habitants, à Saint-Étienne une par 380. En Prusse, le nombre des boutiques était de 33 pour 10.000 habitants en 1837 ; ce nombre s'élevait à 44 en 1861 et il atteignait en 1895, pour les anciennes provinces prussiennes, 97. A Berlin notamment, en 1890, il y avait un commerçant pour 18 habitants, c'est-à-dire pour 4 ou 5 adultes (3). Ce

(1) Voir Ehrenberg, *Agenturwesen*, dans le *Handwörterbuch*, t. I.
(2) D'après Schmoller.
(3) Ces chiffres, d'après Gide (*Principes*, liv. II, chap. 1, VI), et Schmoller.

sont, bien entendu, les petits magasins qui pullulent ainsi ; et ils pullulent parce que le petit commerce offre à quantité de gens, sans qu'il y soit besoin de capitaux élevés, ni de connaissances techniques, la possibilité de se faire une existence plus honorable, d'après les idées reçues, plus indépendante et moins laborieuse. Mais le petit commerce ne peut vivre qu'à la condition de vendre beaucoup plus cher qu'il n'achète. En 1869, la différence entre les prix du gros et ceux du détail, à Paris, allait de 12 à 25 % pour le lait, le beurre et le fromage, de 20 à 25 % pour les fruits et les légumes, et atteignait 60 % pour le thé. On calculait, un peu plus tard, qu'un petit détaillant parisien, avec un chiffre d'affaires annuel de 36.500 fr. était obligé pour vivre de prélever 41 % de gain sur ses prix de vente. Pour la seule boulangerie, on a estimé à 300 ou 400 millions l'excédent, en France, des sommes payées par les consommateurs sur celles qu'ils paieraient avec une organisation meilleure de la vente (1).

Le développement des grands magasins, à la vérité, a remédié dans une certaine mesure à l'état de choses dont nous venons de parler. Mais il n'est pas à attendre, nous le savons, que ces grands magasins supplantent complètement le petit commerce de détail. Et d'autre part pour ce qui est de la vente au détail, les producteurs, comme on dit, ne peuvent pas, bien souvent, l'organiser eux-mêmes ; ils ne peuvent pas porter leurs produits aux consommateurs ou les leur présenter. Ce seront donc les consommateurs qui s'associeront pour acheter aux producteurs, ou aux commerçants en gros, les marchandises qui leur sont nécessaires, et pour se les distribuer à eux-mêmes. Les syndicats agricoles et autres associations semblables remplissent souvent la fonction du commerçant détaillant. Mais c'est surtout des sociétés coopératives de consommation qu'il y a lieu de parler ici.

191. Les sociétés coopératives de consommation. — L'histoire des sociétés coopératives de consommation n'est pas encore bien longue (2). La fondation de la première de ces sociétés, celle des *Pionniers de Rochdale*, ne remonte pas plus loin que 1844, et elles n'ont commencé à devenir un peu nombreuses qu'à partir de 1880. Mais aujourd'hui, les sociétés coopératives de consommation ont pris une très grande importance, comme le montre le tableau suivant, relatif à l'état de la coopération de consommation en 1903 (3).

(1) Cf. Lexis, article cité, notes 82 et 87, et Gide.

(2) Sur ces sociétés, lire Gide, *Économie sociale*, chap. 2, I, pp. 176 sqq., et Bourguin, *Systèmes socialistes*, chap. 14, I et III, et Annexe VI, 1.

(3) D'après Gide, *Économie sociale*, 2e éd., p. 173.

	Sociétés	Membres	Ventes (en millions)
Grande-Bretagne	1.481	1.987.768	1.452
Allemagne	1.915	1.023.000	300
France	1.909	500.000	200
Russie	654	85.000	72
Italie	976	194.000	62
Suisse.	276	150.000	60
Danemark	1.000	160.000	50

Dans le monde entier, le nombre des coopératives de consommation dépasse vraisemblablement 11.000.

C'est dans la Grande-Bretagne surtout que les coopératives de consommation sont puissantes. Leur capital-actions, à la fin de 1906, était de 689 millions, et leurs profits atteignaient, pour l'année écoulée, 251 millions, soit 15 % environ du chiffre des affaires. A la date de 1862, il n'y avait dans le même pays que 450 sociétés, avec 90.000 membres et un total de ventes de 59 millions. L'Angleterre, toutefois, serait distancée par la Belgique au point de vue du nombre relatif des coopérateurs, s'il est vrai qu'en Belgique 300.000 personnes, soit 7,4 % de la population, soient inscrites dans les coopératives de consommation.

Parmi les coopératives de consommation, il en est un très grand nombre de petites ; mais il en est aussi qui sont devenues gigantesques : telles celle de Breslau, qui compte 85.000 adhérents et fait 32 millions d'affaires, celle de Leeds, qui a 50.000 membres et dont les ventes se montent à 38 millions. En France, il y a deux ans, 22 sociétés avaient un chiffre de ventes dépassant le million. Les sociétés coopératives, d'autre part, ont compris qu'il était de leur intérêt de s'unir pour acheter ensemble les produits qu'elles distribuent à leurs membres. Un peu partout, elles ont formé des fédérations, tantôt régionales, tantôt nationales. En France, l'*Union coopérative* et la *Bourse des coopératives socialistes* groupaient récemment l'une 300 sociétés environ, l'autre 150. Mais ces organismes sont peu de chose à côté de la *Wholesale* de Manchester et de celle de Glasgow, dont la première, en 1906, vendait aux coopératives d'Angleterre pour 565 millions de marchandises, tandis que la deuxième en fournissait pour 185 millions aux coopératives écossaises.

Les sociétés coopératives de consommation vendent à l'ordinaire du pain et de l'épicerie. Mais beaucoup ont d'autres commerces. Les *Wholesales* de la Grande-Bretagne ont, en outre, des services de banque qui, en 1903, ont fait des opérations portant sur une somme de 2.200 millions. Pour employer leurs capitaux devenus trop considérables, beaucoup de coopératives an-

glaises ont construit des maisons pour leurs membres : 38.000 maisons ont été bâties ainsi, représentant une valeur de 200 millions. Mais le plus intéressant, ce sont les entreprises de certaines coopératives, ou de certains organes centraux de la coopération, qui fabriquent ou qui transportent elles-mêmes les produits qu'elles doivent vendre. Les coopératives de consommation de la Grande-Bretagne emploient 15.000 ouvriers qui produisent pour plus de 113 millions de francs de marchandises ; les deux *Wholesales* occupent le même nombre d'ouvriers, produisent des marchandises pour la même valeur ; elles ont 6.000 ouvriers, à elles deux, rien que pour la fabrication des chaussures ; et elles ont des navires aussi qui leur apportent les denrées dont elles s'approvisionnent sur le continent.

Les résultats obtenus déjà par la coopération de consommation ont donné à certains l'espérance que par son développement ultérieur, cette forme de la coopération mettra toute la production entre les mains des consommateurs, c'est-à-dire de la collectivité. Nous aurons à reparler de ces conceptions. Pour l'instant, nous devons constater les progrès réels que fait la coopération de consommation dans les pays d'Europe tout au moins — car jusqu'ici on n'observe point qu'elle ait pris beaucoup d'importance ailleurs, et notamment aux États-Unis —. La coopération de consommation rencontre devant elle des obstacles sérieux, que ses apôtres eux-mêmes ne cherchent pas à dissimuler : elle exige, de la part de ceux à qui elle doit profiter, de certaines qualités d'ordre et de prévoyance ; et de la part de ceux-là particulièrement qui l'organisent et qui la font fonctionner elle réclame, en même temps que de la probité et du zèle, des capacités administratives. Elle se développe cependant ; et se développant, elle supplante peu à peu, tout d'abord, le commerce de détail. Mais elle ne s'en tient pas là ; après avoir supplanté le commerce de détail, elle n'est pas sans faire reculer ensuite, comme on a pu le voir tantôt, le commerce de gros lui-même.

2. *Les marchés et les Bourses.*

192. Les marchés. — Nous nous sommes occupés jusqu'ici du commerce en tant que profession. Il convient de parler maintenant de certaines institutions qui sont destinées à faciliter les transactions en mettant en présence les vendeurs et les acheteurs — soit d'ailleurs qu'à ces transactions des commerçants doivent participer ou d'autres intermédaires, soit que ces transactions se passent entre ceux qu'on appelle communément les producteurs et ceux qu'on appelle les consommateurs — : à savoir les marchés, les foires et les Bourses.

Les *marchés* et les foires ont eu une importance très grande à une époque éloignée de nous, alors que les communications étaient difficiles et la cir-

culation des marchandises peu active (1). Il y avait ainsi dans chaque ville un marché hebdomadaire où les gens de la campagne venaient avec leurs produits, où les artisans de la ville tâchaient d'obtenir eux aussi un emplacement : les citadins s'y approvisionnaient pour la semaine de ces comestibles, de ces denrées diverses qu'on leur apportait du dehors ; les campagnards de leur côté y achetaient ceux des produits de l'industrie urbaine qui pouvaient leur être nécessaires. En plus de ce marché *hebdomadaire*, il y avait dans nombre de localités un marché *annuel* où se traitaient des affaires plus considérables, où l'on se procurait certaines marchandises qui durent, et dont on peut ne renouveler sa provision que de loin en loin. Quant aux *foires*, elles sont sorties des marchés annuels les plus fréquentés et les mieux administrés : favorisées par de certaines garanties et de certaines franchises qu'on donnait à ceux qui s'y rendaient, elles réunissaient parfois dans une même ville des foules véritables, venues en partie de régions éloignées. On y vendait des articles rares, on y faisait du commerce en gros : les affaires de crédit et de banque intéressant à la fois plusieurs villes s'y réglaient.

L'importance des marchés et des foires, cependant, devait décliner dans l'époque récente. Les communications devenues plus faciles permettent que bien des transactions soient conclues sans que les contractants aient eu besoin de se rencontrer : combien d'affaires n'y a-t-il pas que l'on peut régler, aujourd'hui, par correspondance ! Ou si l'on a besoin de se voir, comme les déplacements sont rapides et peu coûteux, on peut se réunir pour traiter spécialement une affaire : on n'attendra pas, comme jadis, l'occasion qui, réunissant quantité de commerçants, d'acheteurs en un même lieu, permettra à chacun de régler un grand nombre d'affaires d'un seul coup.

Pour les raisons que l'on vient de voir, les économistes ont pu croire, pendant assez longtemps, que l'évolution contemporaine tendait à faire disparaître de plus en plus, et éliminerait complètement à la fin, les marchés et tout ce qui peut y ressembler. Cette opinion n'a pas été confirmée par les événements. Si l'importance *relative* des marchés a diminué, il n'en a peut être pas été de même de leur importance *absolue*. Certaines sortes de marchés ont cessé d'exister ; mais des sortes nouvelles sont apparues. C'est qu'il y a des raisons qui rendent nécessaire ou du moins utile, dans certains cas, la réunion en un même lieu d'un concours de vendeurs et d'acheteurs.

1° Ces raisons, parfois, se tireront de certaines *particularités régionales :* dans nos pays mêmes, à cette heure, il est bien des cantons qui

(1) Sur les marchés et les foires consulter, en plus de Schmoller et de Lexis, Rathgen, *Märkte und Messen*, dans le *Handwörterbuch*, t. IV.

par suite de la population trop clairsemée et des moyens de communication trop rares en sont à peu de chose près, au point de vue économique, au point où l'Europe tout entière était il y a quelques siècles.

2° Il faut tenir compte, d'autre part, de la *nature* ou des *conditions de production des marchandises :* il en est dont chaque unité a ses caractères propres, en sorte que l'évaluation n'en peut être faite avec quelque exactitude que par la *comparaison* avec d'autres unités du même genre réunies au même endroit ; il en est qui sont produites exclusivement dans une région et à un moment donné de l'année, et pour lesquelles il devient naturel, dès lors, que les prix soient débattus et établis *à date fixe, dans un certain endroit.*

3° L'institution du marché, enfin, peut être favorable aux intérêts à la fois des producteurs, comme on les nomme, et des acheteurs — détaillants ou consommateurs — quand les uns ou les autres ils ne doivent vendre ou acheter que des quantités relativement *petites :* des producteurs, parce que l'affluence des acheteurs leur garantit qu'ils obtiendront un prix correspondant vraiment à l'état de la demande ; des acheteurs, parce qu'ils seront assurés de pouvoir s'approvisionner selon leurs besoins. Et il en sera particulièrement ainsi quand il s'agira de marchandises *périssables*, dont les acheteurs doivent renouveler leur approvisionnement très souvent ; de marchandises, en outre, dont les prix sont sujets à de fréquentes *fluctuations.*

Les principales sortes de marchés que l'on rencontre aujourd'hui sont les suivantes.

1° Les marchés *quotidiens*. Ce sont les marchés d'approvisionnement des villes un peu considérables. Des comptoirs y sont installés ; on y fait aussi des ventes à la criée. Les très grandes villes ont leurs halles. A côté du marché *général*, souvent, existent des marchés *spéciaux :* ainsi à Paris le marché au bétail de la Villette.

2° Les marchés *hebdomadaires*. On les trouve dans les villes de second ordre. Dans ces marchés, non seulement on vend des denrées qui ont été apportées de la campagne, mais on conclut des ventes sur échantillons, on prépare des transactions, on règle des affaires de tous genres. Ils présentent de l'animation surtout au moment des récoltes.

3° Les marchés *annuels* ne subsistent plus que dans certaines régions qui sont en dehors du grand courant de la circulation. Quant aux grandes *foires* de jadis, elles ont disparu presque complètement. Celle de Nijni-Novgorod a conservé plus longtemps que les autres son importance, parce qu'elle se trouvait comme au bout du monde civilisé, qu'elle servait à mettre celui-ci en contact avec les vastes contrées de la Russie orientale et de l'Asie ; mais elle a décliné elle aussi depuis que les chemins de fer ont pé-

nétré dans ces contrées et ont permis l'établissement d'un trafic régulier de l'Europe avec elles.

On a dit parfois que les grandes foires du temps passé avaient leur équivalent, aujourd'hui, dans les *expositions* nationales ou universelles. Cette comparaison est justifiée jusqu'à un certain point. Dans les expositions, toutefois, les producteurs font en général peu de ventes ; ils exposent leurs produits surtout pour les faire connaître de gens qui deviendront des clients par la suite ; et ils vont aussi aux expositions pour étudier la production de leurs rivaux et apprendre par là à améliorer la leur propre.

193. Les Bourses de commerce. — Nous arrivons à une institution moderne qui joue un grand rôte, au point de vue commercial, dans notre économie : l'institution des *Bourses de commerce* (1). Dans la plupart de ces Bourses, on fait les opérations les plus variées : ventes de marchandises diverses, ventes de matières métalliques, assurances, affrétements, ventes de titres de toutes sortes ; mais deux catégories d'opérations donnent lieu à des transactions particulièrement importantes : celles qui ont trait aux marchandises et celles qui ont trait aux « valeurs ». Dans les très grandes villes, il y a des Bourses distinctes pour les marchandises d'une part — on leur réserve alors, dans l'usage courant, le nom de *Bourses de commerce* —, et d'autre part pour les valeurs. Considérons d'abord les Bourses en tant qu'on y fait des affaires sur les marchandises — nous dirons pour plus de commodité, supposant qu'il y a partout des Bourses spéciales pour ces affaires, les Bourses de marchandises ou de commerce —.

L'origine des Bourses de marchandises doit être cherchée dans les marchés. Ces Bourses sont nées là où il existait des marchés très fréquentés et où des transactions avaient lieu qui portaient sur de grandes quantités de marchandises. La technique de leurs opérations s'est constituée peu à peu par l'unification des usages. Le développement des affaires, en effet, dans les Bourses de commerce, a eu pour condition l'adoption des règles uniformes, notamment au sujet des quantités de marchandises sur lesquelles portent les transactions, et des dates où les livraisons doivent être effectuées et les comptes liquidés. Ce développement des affaires, en outre, a eu lieu principalement pour les biens *fongibles*, c'est-à-dire pour les marchandises que la désignation de leur qualité, de leur provenance suffit à caractériser, et que l'on peut ainsi acheter sans les avoir vues.

Les opérations qu'on fait dans les Bourses de commerce sont tantôt *au comptant*, tantôt *à terme*. Mais ce sont les opérations à terme, peut-on dire,

(1) Sur les Bourses en général, voir l'article *Börsenwesen*, par Ehrenberg, et l'article *Börsenrecht*, par Pfleger, dans le *Handwörterbuch*, t. II ; voir encore le livre de Savous, *Étude sur les Bourses allemandes*, Paris, Rousseau, 1898, et le *Grundriss* de Philippovich, IIe vol., 2e partie, §§ 63-73.

qui constituent la raison d'être principale de ces Bourses. Ces opérations font passer la propriété des marchandises, quelquefois, à un grand nombre d'individus successivement. Le plus souvent, elles n'aboutissent pas à une livraison effective de marchandises : celui qui, par exemple, a acheté tant de blé, ou de sucre, ou de café à un certain prix pour une certaine date, le terme venu, recevra ou paiera simplement, à l'ordinaire, la différence du prix convenu et du cours du jour, selon que ce cours sera plus élevé ou moins élevé que le prix en question ; ou bien encore il se fera *reporter* à une liquidation ultérieure, moyennant un prix qui dépendra de l'abondance de l'argent et d'une manière générale de l'état du marché. Indiquons encore, sans entrer dans plus de détails, qu'à côté des opérations fermes il y a les opérations *à primes,* dans lesquelles les pertes sont limitées, pour ceux qui les concluent, à une somme arrêtée à l'avance.

194. La spéculation. — Les opérations qui se font dans les Bourses de commerce sont pour la plupart des opérations de *spéculation*. On croit souvent que seules ces opérations ont un caractère de spéculation qui doivent aboutir au *règlement d'une différence,* point à une livraison effective de biens; mais c'est à tort. C'est même une erreur de ne regarder comme des opérations de spéculation que les opérations *à terme :* celui-là spécule qui achète au comptant, avec l'intention de revendre, parce qu'il prévoit une hausse dans le prix de ce qu'il achète. La source de ces erreurs, c'est qu'on entend le mot spéculation dans un sens trop étroit, qu'on est guidé, quand on le définit, par certaines préoccupations d'ordre pratique ou proprement moral. Et cela est plus apparent encore lorsqu'on définit le spéculateur, ainsi qu'il arrive, comme celui qui se livre à des opérations de nature commerciale *en dehors de la sphère de son activité professionnelle*, ou comme celui qui s'engage dans des opérations *disproportionnées à sa fortune.*

Il y a lieu de donner au concept de spéculation une extension plus large que celle qui est impliquée dans les définitions précédentes. Il y a spéculation toutes les fois qu'un individu *assume un risque* en vue d'un gain qu'il espère réaliser par là. L'agriculteur qui sème du blé court un risque, puisqu'il ne peut prévoir exactement ni quelle récolte il aura, ni à quel prix il pourra vendre sa récolte ; mais ce n'est pas ce risque qu'il recherche : il le *subit* plutôt. Supposons maintenant que notre agriculteur, pressé par le besoin, vende sa récolte par avance à un autre individu : celui-ci sera-t-il un spéculateur ? il n'en sera point un, s'il a la même idée que l'autre de la récolte future, et du prix auquel elle sera vendue ; mais s'il est déterminé à cet achat qu'il conclut par une estimation particulière qu'il fait de l'une ou l'autre chose, alors il y aura lieu de le tenir pour un spéculateur.

La spéculation étant ainsi définie, on pourra en distinguer diverses

sortes. On pourra appeler spécialement du nom de *joueurs* certains spéculateurs : ceux-là seront des joueurs qui spéculent, non pas parce qu'ils ont une espérance de gain fondée sur des motifs sérieux, mais parce qu'une passion dont ils sont possédés leur fait aimer le risque en quelque sorte pour lui-même ; tous ceux-là, d'une manière générale, qui font des spéculations déraisonnables ; ceux, enfin, qui au lieu d'assumer des risques déjà existants, créent des risques exprès pour les courir.

Occupons-nous particulièrement de la spéculation sur les marchandises. Elle a ses défenseurs. L'existence de cette spéculation, représente-on, permet aux producteurs, aux commerçants de se décharger de certains risques : un fabricant de sucre, par exemple, vend son sucre à terme avant de l'avoir produit ; un importateur vend à terme les marchandises qu'il vient d'acheter dans un pays lointain : ils n'ont plus à se soucier, dès lors, des variations qui auront lieu dans les prix ; et par là la spéculation a cet effet d'encourager, de développer les affaires. Ce n'est pas tout. La spéculation, prévoyant les événements futurs, renseigne les producteurs, les commerçants sur les prix que leurs produits, leurs marchandises pourront obtenir, et de la sorte elle contribue à assurer l'adaptation de la production, des approvisionnements du commerce à la demande, et d'égaliser les prix à travers la durée.

De ces deux remarques, la première ne saurait être juste que par rapport à certains cas exceptionnels : car la généralité des producteurs produiront même s'ils ne doivent pas avoir la possibilité de se décharger sur les spéculateurs des risques dont il s'agit ici. Et par rapport aux cas auxquels nous faisons allusion, elle ne sera juste que pour autant que les producteurs pécheront par un excès de timidité. Quant à la deuxième remarque, elle implique l'hypothèse que les spéculateurs font sur l'avenir des prévisions plus justes que celles des gens avec qui ils traitent, qu'ils sont mieux renseignés, mieux avisés que les autres. Et cela peut être vrai de certains d'entre eux. Mais il y en a beaucoup aussi qui se trompent, qui spéculent sans avoir des lumières particulières sur l'objet de leur spéculation ; et il faut compter encore avec ces entraînements collectifs qui font que lorsqu'un courant s'établit, soit vers la hausse, soit vers la baisse, tout le monde ou presque y cède. Si bien que la spéculation aggravera peut-être les fluctuations des prix plus souvent qu'elle ne les atténuera, qu'elle contribuera plus souvent à détruire l'équilibre de la production et de la demande qu'à l'établir.

D'autre part, il faut se garder d'oublier le caractère d'accaparement que prend parfois la spéculation sur les marchandises ; il faut considérer que les gros spéculateurs, par le seul fait des capitaux dont ils disposent, peuvent influer sur les cours dans le sens qui leur est favorable (1) ; qu'il est

(1) Voir sur ce point Courcelle-Seneuil, *Les opérations de banque* (Paris, Guillau-

toutes sortes de manœuvres et de tromperies qui permettent aux spéculateurs habiles et sans scrupules de dépouiller ceux à qui ils ont affaire.

Au total, la spéculation sur les marchandises paraît avoir des inconvénients qui dépassent de beaucoup ses avantages. Et c'est pourquoi on a cherché tant de fois, soit à y mettre des entraves, soit même à la supprimer. Mais les mesures législatives que l'on a appliquées n'ont guère donné de résultat. En Allemagne on a pris le parti, en 1896, d'autoriser les opérations à terme, du moins d'une manière générale. En France, depuis 1885, les actions judiciaires qui naissent de ces mêmes opérations ne se heurtent plus à l'exception de jeu : cette exception en effet ne profitait qu'aux spéculateurs malhonnêtes. On se borne donc un peu partout, aujourd'hui, à soumettre les Bourses de commerce et les opérations qui s'y font à une réglementation plus ou moins étroite ; on même — comme c'est le cas en Angleterre et aux États-Unis — on les laisse s'administrer et s'organiser librement elles-mêmes.

195. Les Bourses de valeurs (1). — Comme les Bourses de marchandises, les Bourses de valeurs — en tant qu'elles ont une existence distincte, et qu'elles ne sont pas réunies à celles-là — ont une organisation qui varie quelque peu d'un endroit à l'autre. En Angteterre et aux États-Unis elles sont tout à fait indépendantes du pouvoir. A Londres par exemple, le *Stock-exchange* appartient à une « corporation », et est administré par un conseil de trente membres que nomme cette corporation. Dans les autres pays, l'État s'est toujours intéressé plus ou moins à ce qui se passe dans les Bourses de valeurs. A la Bourse de Paris, les opérations, d'après la loi, ne peuvent être faites que par les soixante-dix agents de change, à l'exception des marchés qui sont conclus sans intermédiaire et de ceux qui portent sur des valeurs non cotées. En réalité, à côté du *parquet*, où se tiennent ces agents de change, il y a la *coulisse*, qui lui fait concurrence. On a bien voulu, en 1898, empêcher les coulissiers d'exercer leur industrie ; mais on y a renoncé au bout de trois ans, et les agents de change ont souscrit à cette reconnaissance de la coulisse, moyennant une élévation de leurs courtages. A Berlin, un commissaire représente le gouvernement à la Bourse, et exerce une surveillance sur tout ce qui s'y passe.

Les opérations, dans les Bourses de valeurs, sont pareilles, en un sens, aux opérations des Bourses de commerce. Ici encore nous avons des marchés au comptant et à terme, et parmi les derniers, des marchés fermes et

min, 9e éd., 1905), liv. II, chap. 16, § 7. Les observations de Courcelle-Seneuil sont relatives aux spéculations sur les valeurs ; mais elles peuvent être appliquées tout aussi bien aux spéculations sur les marchandises.

(1) Sur les Bourses de valeurs, lire Conant, *Monnaie et banque*, liv. VI, chap. 1 (trad. fr., Paris, Giard et Brière, 1907, t. II).

des marchés à prime ; nous retrouvons les liquidations, les reports, etc.(1). Ce qui frappe seulement, au premier abord, quand on compare les Bourses de valeurs avec les Bourses de marchandises, c'est l'importance beaucoup plus grande des affaires qui se font dans celles-là. Ainsi à la Bourse de Paris, les affaires au comptant se chiffrent chaque jour par quelque 35 millions ; les affaires à terme porteraient sur des sommes dix-huit ou dix-neuf fois plus élevées — on prendra garde toutefois que ces affaires n'exigent qu'une *couverture* relativement petite —(2).

Mais considérons les choses de plus près : nous trouverons, entre les Bourses de valeurs et les Bourses de commerce, des différences profondes. Les affaires qui se traitent dans celles-ci sont relatives à des marchandises, c'est-à-dire à des biens qui ont par eux-mêmes une utilité, directe ou indirecte ; dans celles-là, on s'occupe de titres qui représentent des créances, ou des parts de propriété d'entreprises. Il suit de là que la spéculation, dans les Bourses de valeurs, ne présente aucun de ces deux avantages qu'elle présente, ou qu'elle peut présenter dans les Bourses de commerce. On ne verra guère à la Bourse des valeurs un individu vendre à terme pour se décharger d'un risque ; et quand cela arriverait, la chose ne serait d'aucun intérêt pour la collectivité : car il ne s'agit nullement ici d'un producteur que la possibilité de vendre à terme encouragerait à produire. Et on ne saurait parler non plus d'une adaptation de la production à la demande qui résulterait de la spéculation sur les valeurs, puisque celles-ci ne sont pas des produits, et que ces perspectives de hausse ou de baisse prochaine des valeurs qui sont indiquées par l'attitude des spéculateurs n'intéressent point la production.

Au point de vue *social*, la spéculation sur les valeurs n'est guère défendable. Au point de vue *national*, il en va peut-être autrement. Entravez la spéculation qui se fait sur les marchés financiers d'un pays, et ces marchés perdront de leur importance au profit des marchés étrangers : car rien n'est si facile que de donner des ordres de Bourse de loin. Et ainsi les profits que les professionnels de la Bourse réalisaient sur les opérations pour lesquelles ils servaient d'intermédiaires, ces profits seront réalisés par les professionnels des Bourses étrangères. Un pays, en somme, trouve à laisser la spéculation sur les valeurs s'exercer dans ses Bourses un avantage analogue à celui qu'il trouve à tolérer l'existence sur son territoire de maisons de jeu.

Ajoutons, pour terminer, que les mesures restrictives que l'on a pu

(1) Pour l'étude des opérations qui se font dans les Bourses de valeurs, on peut recommander, bien qu'il soit ancien déjà, le *Manuel du spéculateur à la Bourse*, de Proudhon (1854).

(2) Pour avoir une idée de l'importance de ces valeurs mobilières qui sont négociées dans les Bourses, lire Conant, ouv. cité, liv. VI, chap. 3 (trad. fr., t. II).

prendre à l'égard de la spéculation sur les valeurs — celles par exemple qui sont en vigueur à Berlin, à savoir l'interdiction des opérations à terme aux personnes qui ne sont pas inscrites au registre de Bourse, l'interdiction des opérations à terme sur les valeurs industrielles et minières — ne semblent pas avoir eu jamais beaucoup d'effet.

VIII. — La banque (1)

1. *Le crédit. La banque comme organe du crédit.*

196. Le crédit. — Les affaires dont les banques s'occupent sont multiples et variées. Parmi les opérations auxquelles elles se livrent, il en est une première catégorie qui se rapportent, directement ou indirectement, à la monnaie et à certains de ses substituts. C'est ainsi que les banques font le commerce des *métaux précieux*, celui des *monnaies*, et celui des *effets*. Cette dernière sorte d'opérations, en particulier, a une très grande importance, comme nous aurons occasion de le voir par la suite, quand nous étudierons le change. Le plus grand nombre, toutefois, des opérations des banques se rapportent au crédit. Et c'est en tant qu'organes du crédit que nous voulons les considérer ici. Il nous convient dès lors, pour commencer, de définir le crédit.

On a donné du crédit des définitions *subjectives* : les unes s'attachent particulièrement au débiteur et mettent en relief les *obligations* auxquelles il souscrit ; les autres s'attachent au créancier et parlent de la *confiance* que celui-ci fait à son cocontractant. Il semble préférable de chercher une définition *objective*, une définition de cette sorte pouvant seule indiquer l'essence même du crédit.

Considérant le crédit de cette deuxième manière, on a dit avec raison que dans la notion du crédit l'idée du *temps* était impliquée. Il faut ajouter que dans les opérations de crédit proprement dites le temps intervient non pas d'une manière accessoire, mais comme un élément fondamental (2). Un propriétaire foncier cède la jouissance de sa terre à un autre individu qui l'exploitera en sa place : c'est nécessairement pour une certaine durée que cette cession est consentie, puisque l'exploitation de la terre exige des travaux qui se développent dans le temps et ne donnent pas leur fruit tout de

(1) Voir Wagner, *Der Kredit und das Bankwesen*, dans le *Handbuch* de Schönberg, 1re partie.

(2) Cf. Laughlin, *Principles of money*, Londres, Murray, 1903, chap. 4, § 1.

suite. Mais l'objet essentiel du contrat de location de la terre, c'est de permettre au locataire, au fermier, d'exploiter celle-ci et de gagner ainsi sa vie. La meilleure preuve, c'est qu'il n'est pas inconcevable que le fermier paie son fermage à l'avance. Prenons au contraire un contrat de prêt : ce qu'il y a de fondamental dans le prêt, c'est la durée pour laquelle il est consenti.

Toutefois, ce que nous venons de dire ne définit pas encore assez bien le crédit. Quand deux individus font ensemble un marché à terme, cette opération implique bien l'idée du temps comme élément fondamental ; et cependant ce n'est nullement une opération de crédit. Pour définir exactement l'opération de crédit, il faut indiquer que par cette opération un des contractants fournit un bien dans un moment, et que l'équivalent de cette prestation lui sera fourni par l'autre contractant *à un autre moment.* Et si l'on va au fond des choses, on constate que ce qui est cédé par l'opération du crédit, c'est précisément la disposition d'un bien, d'une valeur pendant un certain temps.

Celui qui accorde du crédit, sous une forme ou sous une autre, à d'autres individus, celui-là, comme nous l'expliquerons plus tard, rend à ses débiteurs un service, il leur procure une utilité — ou une valeur d'usage — d'une sorte particulière. Pour ces utilités d'ailleurs que le crédit représente, tout comme pour ces utilités que représentent les marchandises au sens ordinaire du mot, il pourra y avoir des intermédiaires, qui les prendront à ceux qui sont en mesure de les fournir pour les remettre à ceux qui les recherchent, ou qui mettront simplement ceux-là en rapport avec ceux-ci : il y aura, peut-on dire, un commerce du crédit, comme il y a un commerce des marchandises ordinaires.

Il existe plusieurs espèces de crédit. Voici les principales distinctions qu'on peut établir ici.

1° Si l'on considère celui à qui le crédit est accordé, on distinguera le crédit *public* et le crédit *privé.*

2° Si l'on considère la durée pour laquelle le crédit est accordé, on distinguera le crédit *à court terme*, le crédit *à long terme* et le crédit *perpétuel.*

3° On peut encore considérer la raison pour laquelle le crédit est recherché. On distinguera alors le crédit *de consommation* et — comme on l'appelle — le crédit *de production.* Celui qui demande le crédit le fait-il dans l'intention d'employer lucrativement les sommes qui lui seront avancées ? Il pourra se servir de ces sommes soit pour acquérir ce qu'on nomme un bien de rapport — une terre par exemple, ou une maison —, soit pour acquérir un capital d'entreprise qui sera fixe, soit en troisième lieu pour se procurer du capital circulant. On a par là trois subdivisions du crédit de production.

4° On peut enfin considérer la nature des garanties que donne le débiteur. On parle alors de crédit *réel* et de crédit *personnel*. Le crédit réel sera *immobilier* ou *mobilier*, selon que la garantie du crédit accordé consistera en des biens immeubles ou meubles.

Quelle est l'utilité sociale du crédit (1)? Que cette utilité soit grande, c'est ce dont il est aisé de se persuader. Mais il importe de bien voir de quelle nature elle est; et là dessus, certaines conceptions ont été émises qui reposent sur des illusions. On dit souvent que le crédit crée des richesses. Quelques auteurs, Macleod en particulier, ont expliqué cette formule en telle manière que l'opération du crédit semblerait, d'après eux. créer de la richesse immédiatement et par sa seule conclusion (2). En d'autres termes, quand on évalue la richesse d'un pays, d'une société, on devrait tenir compte des créances qui existent dans cette société; les créances hypothécaires, par exemple, s'additionneraient à la valeur des immeubles sur lesquels les hypothèques ont été prises.

La fausseté de la théorie de Macleod n'a pas besoin qu'on la démontre longuement. Il apparaît assez que parce qu'un individu a consenti à avancer une certaine somme à un autre, la richesse sociale ne se trouve pas accrue *ipso facto*, indépendamment de l'emploi que l'emprunteur fera de la somme en question; il est trop évident, comme on l'a dit, que la richesse d'un pays ne sera pas doublée parce que chaque habitant aura prêté sa fortune à son voisin. Celui qui a prêté, nous supposons, 1.000 francs peut négocier sa créance? Mais vendant celle-ci, il n'y aura pas autre chose qu'un déplacement de richesses: 1.000 francs passeront de l'acheteur de la créance à notre prêteur.

Il n'est pas impossible, toutefois, d'extraire de la théorie de Macleod une idée intéressante et vraie. C'est en tant que les instruments de l'échange peuvent être accrus par les opérations du crédit. Un titre de créance peut être donné en paiement de marchandises que le détenteur de ce titre aura achetées; on peut s'en servir pour acquitter des dettes. Dans de pareils cas, les titres de crédit seront des substituts de la monnaie. Ainsi la multiplication des opérations de crédit pourra équivaloir à une augmentation de la quantité de monnaie en circulation; et cette augmentation, comme nous aurons à le dire plus loin, peut être utile, non pas à vrai dire à la société tout entière, mais à la nation dans laquelle elle se produit.

La véritable utilité sociale du crédit, c'est de faire circuler les capitaux, et de les mettre à la disposition de ceux qui peuvent en tirer le meilleur parti. S'agit-il du crédit de consommation? Il permet d'opérer une répartition des consommations à travers les moments successifs de la durée qui pour l'ensemble des intéressés — prêteurs et emprunteurs — représente un ac-

(1) Lire sur cette question Gide, *Principes*, liv. II, chap. 5, III.
(2) Cf. la *Theory of credit* (1889), chap. 1.

croissement de la somme du bien-être. S'agit-il du crédit de production ? Il est beaucoup de gens qui n'ont pas la possibilité ou qui n'ont pas la volonté de faire fructifier dans des entreprises à eux les capitaux qu'ils possèdent, soit qu'ils en aient trop, soit qu'ils n'en aient pas assez, soit que leur âge, leur sexe, leur profession, leur humeur les empêche. Et il en est d'autres qui, n'ayant pas de capitaux propres, seraient en mesure cependant, s'ils en avaient, d'employer ces capitaux lucrativement. Le crédit productif, mettant les capitaux de ceux-là aux mains de ceux-ci, aura pour effet de développer la production. D'une manière générale, le crédit rend possible une meilleure utilisation des capitaux, comme les échanges ordinaires rendent possible une meilleure utilisation des produits.

197. La banque organe du crédit. — Parmi ceux qui s'occupent du crédit professionnellement, les banquiers sont les principaux. Leur histoire est ancienne (1).

Il a existé des banquiers déjà dans l'ancienne Chaldée, 23 siècles avant notre ère. Il en a existé dans la Grèce antique et à Rome. La banque prend un développement notable, en même temps que le commerce, dans la fin du moyen âge et le commencement des temps modernes, en Italie surtout et dans les ports du Nord : l'industrie de la banque est exercée, plus seulement par des individus, mais par des compagnies. Puis après la constitution des grands États, avec l'augmentation de leurs dépenses et de leurs besoins d'argent, ce sont, au XVIIe, au XVIIIe siècle et au commencement du XIXe, les grandes banques d'émission qui se fondent, bénéficiant plus ou moins de l'appui des gouvernements, mais subissant plus ou moins d'autre part leur contrôle. Mais c'est au cours du XIXe siècle surtout que les banques devaient prendre une très grande importance dans l'ensemble de l'économie ; cette importance s'explique, avant tout, par le rôle considérable que le capital joue maintenant dans la production, et plus particulièrement par la multiplication des sociétés par actions et par la concentration de la production, laquelle pour tant d'entreprises exige l'emploi de très gros capitaux.

La banque, comme on va le voir, est l'intermédiaire du crédit. Est-il à croire que dans l'avenir cette importance de la banque, intermédiaire du crédit, diminuera comme paraît devoir diminuer celle du commerce, intermédiaire des échanges ordinaires ? Il ne semble pas. Les opérations de crédit, en effet, diffèrent en plusieurs points des affaires proprement commerciales.

(1) Sur l'histoire du crédit et des banques jusqu'à l'époque contemporaine, voir Schmoller, *Grundriss*, §§ 194-195 (trad. fr., t. III), et dans le *Handwörterbuch* les articles groupés sous la rubrique *Banken, Geschichte und gegenwärtiger Stand des Bankwesens* (t. II) ; voir encore Conant, *Monnaie et banque*, liv. V, chap. 1 et *passim* (trad. fr., t. II).

1° Un producteur n'a pas besoin de connaître le consommateur qui lui achète sa marchandise, du moins quand celui-ci paie au comptant ; si donc le producteur réussit à se mettre en rapport direct avec le consommateur, ce sera tout avantage pour lui. Mais celui qui fournit le crédit a besoin de savoir jusqu'à quel point il peut avoir confiance dans l'individu, dans la société avec qui il traite ; et la connaissance de ceux qui demandent du crédit se trouvera bien plutôt chez un banquier, spécialisé professionnellement dans les affaires de crédit, que chez un capitaliste quelconque.

2° D'autre part, ce sont souvent de très gros capitaux qu'il faut à ceux qui demandent le crédit ; or les capitalistes, à l'ordinaire, ou ne peuvent pas, ou par prudence ne veulent pas engager de fortes sommes dans une seule affaire : pour cette raison encore un intermédiaire se rendra très utile qui empruntant leurs capitaux, sous une forme ou sous une autre, aux capitalistes — lesquels ne verront pas d'inconvénient à les leur confier —, pourra ensuite, pour son compte personnel, mettre ces capitaux à la disposition de ceux qui les demandent.

2. *Les opérations de banque* (1).

198. Opérations passives. — Nous avons dit que les banques étaient, avant tout, des intermédiaires du crédit. Elles demandent du crédit d'un côté, et elles en donnent de l'autre. On distinguera donc, parmi celles de leurs opérations qui se rapportent au crédit, des opérations *passives* et des opérations *actives*.

Parmi les opérations passives, il en est deux principales : la réception des dépôts et l'émission des billets de banque.

1° *Les dépôts*. — La réception des dépôts n'a pas toujours été une opération passive. Il fut un temps où les banques, au contraire, se faisaient payer un droit de garde pour les fonds qui étaient déposés chez elles. N'employant pas ces fonds, ne fallait-il pas qu'elles fussent rémunérées pour les frais et pour les risques qu'on leur imposait ? Ainsi aujourd'hui les banques perçoivent un droit pour les titres qu'on leur confie, la garde de ces titres ne représentant pour elles qu'une charge. Mais pour ce qui est de l'argent, à l'exception de la *Banque de France* et de la *Banque d'Angleterre*, lesquelles ne servent aucun intérêt aux déposants, les banques paient un intérêt à ceux qui leur en apportent. Cet intérêt au reste varie selon que le dépôt de l'argent est fait pour plus ou moins de temps ; et il

(1) On peut consulter sur cette question *Les opérations de banque*, par Courcelle-Seneuil, liv. II ; cf. encore *Les banques de dépôt, les banques de crédit et les sociétés financières*, par Sayous, Paris, Larose, 1901 (1re partie).

est très faible, en France du moins, — à peine 0,5 % — pour les dépôts à vue.

C'est au dépôt qu'il convient de rattacher un certain nombre d'opérations que les banques pratiquent.

Les banques donnent à ceux qui ont des fonds chez elles des *chèques* avec lesquels ils peuvent payer leurs créanciers, leurs fournisseurs, etc. comme avec de la monnaie. Celui qui a reçu un chèque en paiement va en toucher le montant à la banque sur laquelle ce chèque a été tiré ; et il peut encore transmettre le chèque à une tierce personne, par un simple endossement.

En Angleterre, une sorte particulière de chèque est en usage : le chèque *barré*. Si le détenteur d'un chèque trace sur celui-ci deux barres transversales, ce chèque ne peut plus être touché que par un banquier ; et entre les deux barres on peut même indiquer nommément un banquier déterminé, qui seul, dès lors, pourra toucher le chèque. Cet usage du chèque barré protège les gens dans une certaine mesure contre le danger que les chèques soient détournés — celui en effet qui devra le toucher sera obligé de recourir à l'intermédiaire d'un banquier, lequel ne manquera pas de s'assurer de son identité —. Il a cette conséquence, dont nous reparlerons, que faisant parvenir entre les mains des banquiers des quantités considérables de chèques à toucher, ces banquiers peuvent alors procéder entre eux à des compensations.

Il y a des banques qui effectuent des *virements* (1). Jadis toutes les banques faisaient de pareilles opérations : c'est que les virements ont été la forme rudimentaire de la lettre de change. Aujourd'hui les virements ont encore une grande importance ; mais ils ne sont guère opérés que par les banques les plus puissantes, celles qui comptent dans leurs clients une portion notable des commerçants d'une place. La *Banque de France*, qui est la banque de quantité de grosses maisons, et tout d'abord des autres banques françaises, délivre à ses clients des « mandats rouges » qui lui permettent d'éteindre, par de simples virements qu'elle effectue dans ses comptes, des créances très considérables.

Les banques, maintenant, se chargent de faire les *recouvrements* de leurs clients. Elles servent d'intermédiaires à ceux-ci pour toutes les *opérations de Bourse*. Elles *gardent les titres*, comme nous l'avons vu ; elles encaissent les coupons et dividendes ; elles garantissent aussi les propriétaires de ces titres, si ce sont des obligations, contre les *risques de remboursement au pair*.

Toutes ces opérations que nous venons de voir — sans parler de telles opérations actives que nous rencontrerons tantôt — se résument dans le

(1) Voir dans le *Wörterbuch der V.* l'article *Giroverkehr*, par Schanz (t. I).

compte courant. Et par ce compte courant, la banque apparaît comme devenant la caissière et pour une grande partie la comptable de celui qui a recours à ses services.

2° L'*émission des billets de banque.* — Pour augmenter le capital dont elles peuvent disposer, c'est un moyen que les banques ont imaginé de bonne heure que celui qui consiste à émettre des billets. Ces billets sont parfois à terme ; on les appelle particulièrement billets de banque lorsqu'ils sont remboursables à vue. Garantis par tout l'avoir de l'établissement émetteur, les billets de banque circulent comme une monnaie. Aussi nous réservons-nous d'en reparler quand nous traiterons de la monnaie.

199. Opérations actives. — Indiquons, maintenant, les principales des opérations actives que font les banques.

1° *L'escompte.* — L'escompte est cette opération qui consiste à payer le montant d'un effet de commerce — lettre de change ou billet à ordre — avant l'échéance, moyennant une retenue qui représente l'intérêt de la somme payée pendant le temps qui s'écoulera jusqu'à l'échéance. L'escompte est pour les industriels, les commerçants qui le demandent un moyen commode de grossir leur fonds de roulement. Et c'est une opération très avantageuse pour le banquier : les effets escomptés étant toujours à court terme — à la *Banque de France*, le délai moyen pendant lequel ils restent en portefeuille n'atteint pas un mois —, l'opération de l'escompte fournit un emploi excellent pour les sommes que le banquier a en dépôt, et qui sont, elles aussi, exigibles à court terme, lorsqu'elles ne sont pas exigibles à vue. Ajoutons que les risques du banquier, dans cette opération, sont très faibles, en raison de la solidarité qui existe entre les signataires des effets présentés à l'escompte : à la *Banque de France*, notamment, les pertes résultant des effets impayés sont seulement de 2 centimes par 1.000 francs; il est vrai que la *Banque de France* exige sur les effets qu'elle escompte, non pas 2 signatures comme les autres banques, mais 3, dont une se trouve être presque toujours une signature de banquier.

2° *Avances diverses.* — Les banques avancent quelquefois de l'argent *à découvert*, c'est-à-dire sans garantie aucune que celle que leur donnent l'honorabilité et la solvabilité de leur client. Mais elles avancent de l'argent surtout sur des garanties effectives qui leur sont fournies. Ces garanties, au reste, peuvent être de sortes très diverses. Les banques font des avances *sur titres.* Elles font des avances *sur dépôt de matières d'or et d'argent.* Elles prêtent *sur nantissement d'effets de commerce, etc.* (1). Elles font parfois, enfin, des prêts *hypothécaires.*

200. Autres opérations. — Les banques reçoivent du crédit en

(1) Parmi les gages sur lesquels les banques prêtent, il faut citer les *warrants* dé-

tant qu'elles acceptent des dépôts et qu'elles font circuler des billets ; elles en donnent en tant qu'elles escomptent les effets et qu'elles consentent des avances. Et leur rôle d'intermédiaires apparaît quand on réunit ces deux sortes d'opérations. Il apparaît immédiatement, d'autre part, lorsqu'on voit les banques *émettre des titres*. Lorsque ces titres sont des rentes d'États ou des obligations industrielles, rien n'est plus clair. Les choses semblent différentes lorsqu'il s'agit d'une émission d'actions. Mais il faut bien voir que lorsqu'une société se constitue, c'est parce que des gens y sont intéressés, et que dans le fond, bien souvent, la constitution d'une société est une opération par laquelle un individu ou des individus se procurent du crédit. Un industriel cherche à fonder une société par actions qui se substituera à lui dans la propriété de son entreprise : ce peut être simplement qu'il veut réaliser le capital engagé dans cette entreprise, ou reprendre la disposition d'une partie de ce capital ; mais ce sera à l'ordinaire parce qu'il veut agrandir l'entreprise, et que la constitution d'une société — où il possédera une grande partie des actions — lui a paru la meilleure méthode. Le concessionnaire d'une mine, le propriétaire d'un brevet cherchent à fonder des sociétés — dans lesquelles un apport plus ou moins important leur sera reconnu —, quelquefois pour faire argent de leur concession ou de leur brevet, souvent aussi parce qu'ils n'ont pas d'autre moyen, ou du moins de meilleur moyen pour exploiter cette concession ou ce brevet. Et quant aux augmentations de capital auxquelles des sociétés déjà existantes procèdent, leur analogie avec les emprunts est suffisamment claire : les sociétés qui veulent développer leurs affaires recourent à ces augmentations lorsque leurs affaires sont de telle sorte qu'elles ne peuvent offrir un gage suffisant à des obligataires.

Les conditions dans lesquelles les banques émettent des titres sont variables. Les banques peuvent, dans ces émissions, jouer le rôle de *courtiers*, travaillant pour une commission ; elles peuvent aussi jouer un rôle pareil à celui des commerçants, c'est-à-dire acheter les titres à ceux qui les créent pour les revendre ensuite *à leurs risques et périls*. Et elles ont des façons multiples d'écouler les titres qu'elles se sont chargées, d'une manière ou de l'autre, de placer. Elles peuvent ouvrir une *souscription*. Elles peuvent vendre les titres *à leurs guichets* — dans ce cas, elles se serviront souvent de *démarcheurs* pour faire connaître ces titres à leurs clients et les déterminer à acheter —. Elles peuvent enfin, après avoir fait inscrire les titres *à la Bourse*, les vendre là, par paquets plus ou moins gros, en choisissant les circonstances les plus favorables — et en tâchant aussi,

livrés par les magasins généraux ; une loi de 1898 a même créé des *warrants agricoles*, en France, au bénéfice des cultivateurs.

par de certaines manœuvres dans l'explication desquelles nous ne pouvons pas entrer, de créer artificiellement des circonstances favorables —.

Nous avons vu les banques, dans ce qui précède, procurant du crédit à leurs clients, ou accomplissant des opérations du même ordre. Les banques, maintenant, peuvent en mille manières « faire des affaires », comme l'on dit. La démarcation, d'ailleurs, est bien difficile à établir entre les opérations de crédit et les « affaires ». Un banquier est sollicité par un industriel de lui avancer de l'argent ; si l'entreprise de cet industriel est bonne, notre banquier pensera naturellement à offrir son concours sous la forme d'une commandite. On demande à une banque d'aider à la constitution d'une société par actions ? la banque pourra être tentée de souscrire des actions pour son compte propre. Les banques souvent même susciteront la création d'entreprises, prendront l'initiative de la fondation de sociétés. Et ces participations, ces intérêts que les banques auront dans l'industrie, dans le commerce pourront avoir des caractères divers. Tantôt c'est d'une manière durable que les banques s'engageront dans des affaires qu'elles auront reconnues sérieuses, et dans l'avenir desquelles elles auront confiance. Tantôt, au contraire, les banques se lanceront dans de pures spéculations, cherchant à réaliser des bénéfices grâce à ces fluctuations que les valeurs de toutes sortes subissent, et sur lesquelles il est possible d'agir quand on dispose de gros capitaux.

201. Importance des banques. — La revue à laquelle nous venons de procéder, quoique incomplète, suffira sans doute à donner une idée du rôle que la banque joue dans l'ensemble de l'économie. Nous avons glissé sur tout ce qui, dans l'industrie de la banque, a rapport aux moyens de paiement et au règlement des comptes : c'est là en effet un sujet sur lequel nous aurons à revenir. Ce que nous avons voulu montrer avant tout, c'est que les banques représentent, dans notre société contemporaine, l'organe qui distribue le crédit, que cette fonction leur est dévolue, tout au moins, par rapport aux grandes entreprises et aux grandes affaires. Le rôle des banques, ainsi, apparaît comme essentiel. Et à un point de vue particulier nous n'aurons pas à nous étonner que partout, notamment dans les pays neufs et en voie de développement rapide — aux États-Unis, dans l'Afrique du Sud —, les banquiers exercent aujourd'hui une influence considérable, voire même prépondérante, sur toute la vie économique, quand ce n'est pas, même, sur la vie politique des nations (1).

(1) On peut lire, sur ce point, Hobson, *Evolution of modern capitalism*, chap. 10 (*The financier*).

3. *Le fonctionnement des banques* (1).

202. Classification des banques. — Nous avons indiqué les principales tout au moins des opérations auxquelles les banques se livrent. Si nous voulons considérer maintenant, non plus les opérations des banques dans leur diversité, mais le fonctionnement des banques, autrement dit si nous voulons entreprendre une étude *synthétique*, non plus analytique, nous pourrons chercher à établir pour les banques une classification. Il ne faut pas croire, en effet, que chaque banque pratique toutes ces opérations que nous avons énumérées. Et même deux banques qui font les mêmes opérations pourront être rangées dans deux catégories différentes, si l'une se consacre plutôt à telle sorte d'opérations, l'autre à telle autre : c'est ainsi que l'on parle souvent de banques *de commerce* et de banques *d'affaires*. Toutefois une classification des banques est difficile à établir. On ne peut guère constituer de catégories vraiment distinctes que pour ces banques auxquelles certaines opérations importantes — comme l'émission des billets — ont été réservées, et pour celles qui se cantonnent dans des opérations d'une nature spéciale — telles les banques hypothécaires —.

203. Les banques d'émission. — Les banques d'émission (2), dont il convient de parler en premier lieu, jouent tout d'abord, comme telles, un rôle particulier entre toutes les banques. Mais de cette fonction particulière qu'elles remplissent nous parlerons plus tard. Ici, nous ne voulons envisager les banques d'émission qu'en tant qu'elles pratiquent les opérations ordinaires des banques.

A cet égard, les banques d'émission peuvent paraître jouir, et elles jouissent en effet d'une certaine manière d'une situation privilégiée. Comme nous l'avons vu, les billets que les banques émettent sont pour celles-ci comme un capital supplémentaire qui leur permet d'étendre leurs affaires, et qui, à la différence du capital proprement dit, ne leur coûte rien. Mais ces billets, il faut considérer que les banques qui sont autorisées à les émettre ne pourraient pas, pour des raisons d'ordre économique, les émettre en quantité indéfinie. Ce n'est pas tout : les banques d'émission sont soumises par les lois à une réglementation qui restreint considérablement leur liberté d'action ; et par-dessus le marché, la part que les représentants des pouvoirs publics, en plusieurs pays, prennent

(1) Voir Sayous, *Les banques de dépôt, les banques de crédit et les sociétés financières*, 2e partie, Conant, *Monnaie et banque*, liv. V (trad. fr., t. II), et Philippovich, *Grundriss*, 2e vol., 2e partie, §§ 58-60.

(2) Sur les banques d'émission, voir Schmoller, *Grundriss*, §§ 195-196 (trad. fr., t. III), Philippovich, *Grundriss*, 1re partie, § 105, 7.

à leur administration les condamne à une politique extrêmement prudente, voire même prudente à l'excès.

Considérons particulièrement quelques-unes des grandes banques d'émission du monde.

La *Banque de France*, fondée en 1800, a dans notre pays le privilège exclusif de l'émission des billets. Elle en peut émettre, de par la loi de 1906, pour 5.800 millions. Mais ses affaires sont rigoureusement limitées à un petit nombre d'opérations que la loi indique, et pour l'accomplissement de ces opérations mêmes la loi met des conditions restrictives. La *Banque de France* peut faire le commerce des matières d'or et d'argent. Elle escompte les effets de commerce dont l'échéance n'excède pas trois mois et qui sont souscrits par trois personnes notoirement solvables. Elle se charge de l'encaissement des effets. Elle reçoit les sommes que viennent déposer les particuliers et les établissements publics, et ouvre des comptes courants, mais sans donner aux déposants aucun intérêt. Elle fait des avances sur transfert de certains titres très sûrs. Ajoutons que le gouverneur et les sous-gouverneurs de la *Banque* sont nommés par l'État.

En 1905, les comptes courants de la *Banque de France* s'élevaient en moyenne, pour le Trésor, à 4.461,2 millions aux versements et à 4.694,4 aux paiements ; pour les particuliers, à 98.382,3 millions aux versements et à 98.318,7 aux paiements. En 1906, le montant total des versements et des paiements était de 216.041 millions. Le nombre des effets escomptés s'élevait à 20,4 millions, faisant 10.968 millions de francs, et le portefeuille moyen était de 640,5 millions. Les avances sur titres s'élevaient à 2.657 millions. Le mouvement de caisse, enfin, atteignait 243.029 millions (1).

La *Banque de France* joue, parmi les banques françaises, un rôle spécial, et à de certains égards elle est au premier rang de ces banques. Sa formidable encaisse métallique — 3.622 millions au 30 novembre 1907 — constitue la garantie dernière de toute la circulation fiduciaire du pays, et met la *Banque* en situation d'exercer une influence modératrice sur le taux de l'escompte, de régler tout le mouvement des affaires de crédit. La *Banque de France*, comme nous l'avons dit, est la banque de nos autres banques. Mais sous certains rapports elle se trouve aujourd'hui distancée, ou elle est menacée d'être distancée. Nous voyons, par exemple, qu'au 30 novembre 1907, tandis que son portefeuille commercial était de 1.255 millions, celui du *Crédit lyonnais* atteignait 1.112 millions ; à la même date, les avances sur garanties et reports se montaient pour la *Banque de France* à 586 millions, à 271 pour le *Crédit lyonnais ;* les comptes courants de

(1) D'après l'*Annuaire statistique* de 1905, pp. 56* et 58*, et la chronique financière du *Temps*, 25 fév. 1907.

dépôts et d'acceptations s'élevaient pour ces deux établissements respectivement à 512 et à 1.789 millions (1). A la différence des autres grandes banques, la *Banque de France* ne prend aucune part à la direction de l'activité industrielle et commerciale du pays, et n'a aucune influence sur l'emploi que celui-ci fait de ses épargnes.

La *Banque d'Angleterre* (2) a perdu de son importance, dans l'époque contemporaine, plus encore que la *Banque de France*. Soumise, au point de vue de l'émission, à une réglementation très sévère par la loi de 1844, elle a une circulation de billets qui, au 31 décembre 1906, n'atteignait pas 750 millions, et une encaisse qui à cette même date dépassait de peu cette même somme (3). Cette réserve relativement faible fait que la *Banque d'Angleterre* ne domine pas à Londres, comme la *Banque de France* chez nous, le marché de l'escompte. Et pour ce qui est des dépôts, ils n'ont augmenté à la *Banque d'Angleterre*, entre 1840 et 1890, que de 263 $^0/_0$, tandis qu'ils augmentaient de 1.258 $^0/_0$ dans les quatre plus grandes banques de Londres (4).

La *Banque impériale*, en Allemagne, défend mieux sa primauté. Fondée en 1875, administrée presque exclusivement par l'État, bien que les 180 millions de marks du capital aient été souscrits par des particuliers — ceux-ci reçoivent 3,5 $^0/_0$ des bénéfices, et 1/4 de ce qui dépasse ce taux —, elle escomptait en 1900 38 $^0/_0$ des effets allemands — la *Banque de France*, en 1891, escomptait 39 $^0/_0$ des effets français — ; à la fin de 1905, elle avait 1.098 millions de marks d'effets en portefeuille, alors que les neuf principales banques de Berlin, réunies, en avaient 1.206 millions (5).

204. Banques de dépôts, etc. En France. — En somme, les grandes banques d'émission privilégiées, même là où elles étendent leurs opérations, perdent du terrain par rapport aux autres banques. Voyons donc, très sommairement, l'état présent de ces banques — nous voulons parler des banques de dépôts, d'escompte et d'affaires — dans les principaux pays.

Si nous considérons, en premier lieu, la France, le fait qui nous frappera, c'est le développement énorme pris, dans ces dernières années, par un certain nombre d'établissements de crédit. Ce fait, à la vérité, n'est point particulier à la France. Par tous pays — encore qu'en des manières diverses — l'industrie de la banque va se concentrant (6). Elle va se concentrant pour des raisons quelque peu différentes de celles qui produisent

(1) Cf. le *Temps* du 6 janv. 1908.

(2) Fondée en 1694.

(3) *Statistisches Jahrbuch*, p. 58*.

(4) D'après Schmoller.

(5) D'après Schmoller, et Raffalovich, *Le marché financier, 1905-06* (Paris, Guillaumin, 1906), pp. 429, 430.

(6) Sur la concentration des banques dans notre époque, lire Conant, *Monnaie et banque*, liv. V, chap. 7 (trad. fr., t. II).

la concentration de l'industrie au sens étroit du mot (1). Ce qui fait que l'industrie manufacturière, par exemple, se concentre, c'est, entre autres choses, que la grande entreprise manufacturière a la supériorité sur la petite au point de vue de l'outillage, qu'elle peut établir parmi son personnel une division du travail plus poussée, que les frais d'administration, etc. y sont réduits. Dans la banque, les grandes maisons n'ont pas sur les petites ces avantages : la banque, en effet, n'emploie guère d'outillage ; les besognes qu'on y exécute, à l'exception de quelques-unes, n'exigent pas une spécialisation des employés ; et pour ce qui est des frais d'administration, de correspondance, etc., ils sont plutôt plus élevés dans les grandes entreprises, du moins lorsque celles-ci se sont développées, comme c'est le cas en France, par la création de succursales. Mais la grande banque a cet avantage sur la petite que faisant un plus grand nombre d'opérations, les risques qu'elle court se compensent. Elle a cet avantage encore d'inspirer plus de confiance au public, en raison des capitaux qu'elle met en œuvre et de la surface qu'elle présente. Elle a des services d'information mieux organisés qui la renseignent sur la situation du marché, sur la valeur des opérations qu'on lui propose, qui lui permettent de connaître les bonnes occasions qui existent. Elle peut enfin faire des opérations considérables — par exemple en matière d'émission de titres — qui sont interdites aux établissements moins importants.

Ces banques qui, à cette heure, sont au premier rang des banques françaises sont montées par actions. Les sociétés de banque ont pris le pas sur les anciennes grandes banques, qui appartiennent à des individus ou à des familles. Celles-ci, en effet, répugnent à créer des succursales : ceux qui les dirigent tiennent à pouvoir surveiller tout ce qui se fait dans leurs entreprises. Et ces banquiers d'autre part, pour des raisons analogues, ne veulent avoir que de gros clients, tandis que les sociétés acceptant, recherchant même la clientèle des petits industriels, des petits commerçants, des petits capitalistes, arrivent par là, en fin de compte, à des chiffres d'affaires bien supérieurs. Quant aux banques de quartier des grandes villes, et aux banques des petites localités, nos grandes sociétés en ont fait disparaître un certain nombre, et en ont réduit beaucoup d'autres à une situation misérable.

Voici un tableau relatif aux affaires des principales banques françaises, y compris la *Banque de France*. Les chiffres de ce tableau — qui représentent des millions — établissent une comparaison de la situation de ces banques à la fin de l'année 1875 et vers la fin de 1907 (2).

(1) Voir là-dessus Depitre, *Le mouvement de concentration dans les banques allemandes*, Paris, Rousseau, 1905, Introduction.

(2) D'après Raffalovich, *Le marché financier*, *1905-06*, pp. 781-782, et le *Temps* du 6 janv. 1908.

	Capital versé		Encaisse		Dépôts		Portefeuille, avances et reports	
	1875	1907	1875	1907	1875	1907	1875	1907
Banque de France . . .	182,5	182,5	1.665	3.622	279	512	1.195	1.841
					(comptes-courants des particuliers)			
Crédit lyonnais . . .	37,5	250	—	149	155	1.789	217	1.384
Société générale. . .	60	125	—	85	211	1.160	150	799
Comptoir d'escompte .	80	150	—	84	122	1.057	101	816
Crédit industriel . .	15	20	—	10	63	191	89	168
Société marseillaise .	5	15	—	3	14	47	25	99
Les cinq banques précédentes	197	550	61	333	565	4.247	582	3.268

On remarquera surtout, dans les chiffres de ce tableau, le montant des sommes confiées aux grandes banques. Et il importe d'indiquer que les cinq banques mises dans ce tableau à la suite de la *Banque de France* ont la part de beaucoup la plus importante dans les émissions de titres qui se font chez nous. En même temps qu'elles ont la garde, ou plutôt qu'elles sont chargées de l'emploi de la plus grande partie de l'argent disponible de la France, ce sont elles qui dirigent, peut-on dire, les placements de nos capitalistes.

205. Dans les autres pays. — En Allemagne, le même mouvement de concentration s'est produit, dans la banque, que nous avons constaté en France (1). Il a été d'ailleurs précipité, dans ce pays, par certaines causes particulières, à savoir par l'action de la législation — notamment de la loi de 1896 sur les Bourses —, et par la crise économique de 1900-1901. En juillet 1905, le capital des neuf banques principales de Berlin s'élevait à 1.099 millions de marks, alors que le capital de fondation de ces mêmes banques n'avait été que de 206,3 millions.

La concentration des banques, au reste, s'est opérée en Allemagne autrement qu'en France. Tandis qu'en France les grandes sociétés de crédit couvraient le pays de leurs succursales et étouffaient par leur concurrence les banques locales, en Allemagne la concentration se faisait principalement par amalgamation. Au 31 décembre 1904, le *Crédit lyonnais*, le *Comptoir d'escompte* et la *Société générale* avaient, réunis, 901 bureaux,

(1) Sur les banques allemandes, voir Depitre, ouv. cité, et Raffalovich, *Le marché financier, 1905-06*, pp. 12, 398-410, 426-430.

agences et succursales ; les huit principales banques allemandes, cependant, n'avaient en tout que 216 agences, caisses de dépôt et filiales : et on notera que les filiales des banques allemandes, souvent, sont de petites banques que les grandes sociétés ont absorbées. Les grandes banques d'Allemagne, jusqu'ici, plutôt que de créer de véritables succursales ont préféré commanditer les banques de moindre importance, les banques locales, ou participer aux affaires de celles-ci.

Aujourd'hui, il ne reste plus en Allemagne qu'un petit nombre de banques vraiment indépendantes. La plupart se rattachent d'une manière ou de l'autre à un groupe placé sous le contrôle d'une grande banque berlinoise. On a ainsi quatre groupes de banques, celui de la *Deutsche Bank*, celui de la *Discontogesellschaft*, celui de la *Dresdner Bank*, et enfin le groupe — sensiblement moins considérable que les précédents — de la *Darmstädter Bank*. Ces groupes d'ailleurs — comme les sociétés françaises dont nous parlions tantôt — ne se font point la guerre entre eux : bien au contraire, on les voit sans cesse former des *consortia* — à deux, à trois ou à quatre — pour partager ensemble les bénéfices de certaines affaires particulièrement grosses.

Voici quelques indications sur le montant des opérations faites en 1904 par les 129 banques allemandes de crédit ayant publié leur bilan. Ces banques avaient un capital de 2.066 millions de marks, et 448 millions de réserves. La somme des dépôts était de 1.565 millions de marks, et celle des comptes créditeurs de 2.790 — au lieu de 250 et 498 en 1883 —, alors que pour les cinq grandes banques françaises de crédit les chiffres correspondants, au 31 décembre 1904, étaient 1.869 millions de francs et 1.787. Le portefeuille commercial était de 1.773,7 millions de marks — au lieu de 453,3 en 1883 —, contre 2.318,7 millions de francs pour les cinq grandes banques françaises. Les prêts sur titres s'élevaient à 773 millions de marks. Les crédits en comptes courants se montaient à 2.996 millions de marks, dont 1.399 millions de marks pour les crédits par acceptation. En 1900, plus de 31 % des crédits accordés étaient des crédits à découvert.

Si nous voulons comparer la politique des banques allemandes avec celle des banques françaises, ce que nous remarquerons d'abord, c'est la hardiesse beaucoup plus grande dont celles-là font preuve. Cette hardiesse se manifeste par la proportion bien supérieure des crédits à découvert ; elle se manifeste par la durée plus longue des crédits accordés ; elle apparaît encore dans ce fait qu'au 31 décembre 1903, pour les neuf plus grandes banques de crédit allemandes, le rapport de l'actif réalisable — dépôts et comptes courants créditeurs — au passif était de 42 %, alors que pour les trois plus grands établissements français ce rapport était de 70 % (1).

(1) Cf. Raffalovich, *Le marché financier, année 1904-1905* (Paris, Guillaumin, 1905), p. 92.

La banque allemande s'applique surtout à favoriser le développement industriel et commercial de l'Allemagne. En 1904, l'ensemble des titres, participations et commandites industrielles ou commerciales possédées par les banques allemandes s'élevait à 956 millions de marks. Pour les neuf plus grands établissements, le chiffre, à la fin de 1903, est de 812 millions de marks, cependant que les trois plus grandes banques françaises n'arrivent qu'à 143 millions de francs (1). A quoi donc nos banques emploient-elles leurs capitaux, et ces sommes énormes qui leur sont confiées ? Il est bien difficile de le savoir, étant donné le caractère mystérieux que conservent leurs opérations : mais il y a des raisons de croire que cet argent, pour une grande partie, est mis à la disposition des banques étrangères, allemandes, anglaises et américaines, lesquelles s'en servent précisément pour aider au développement de la production dans leurs pays respectifs.

Ajoutons qu'en fait d'émission de titres, les banques françaises s'occupent surtout de placer des fonds d'États, et que lorsqu'elles lancent des valeurs industrielles, celles-ci sont très souvent des valeurs étrangères. Les banques allemandes s'intéressent davantage aux valeurs industrielles, et les titres de ce genre qu'elles émettent sont pour la plus grande partie des titres d'entreprises allemandes (2).

Comment expliquer cette différence si grande — et de tant de conséquence au point de vue du développement économique des deux pays que nous mettons en parallèle — des banques françaises et des banques allemandes ? On peut invoquer ici les façons différentes dont celles-ci et celles-là ont étendu leurs affaires ; les grandes sociétés françaises, supplantant, comme nous l'avons vu, les banques locales au lieu de les absorber, n'ont pas avec les diverses régions de notre pays un contact assez étroit ; elles n'en connaissent pas les besoins et les ressources ; elles n'ont affaire à elles que pour drainer l'argent des capitalistes qui s'y trouvent.

Une explication pareille, toutefois, ne va pas au fond des choses. La cause la plus profonde des méthodes adoptées par nos banques est dans l'esprit des capitalistes français ; ceux-ci consentent à ne pas gagner beaucoup — c'est ainsi qu'ils reçoivent 0,5 % d'intérêt pour les dépôts à vue, alors qu'en Allemagne on donne 2 et 3 % — pourvu qu'ils jouissent d'une sécurité complète — laquelle, d'ailleurs, n'est pas toujours une véritable *sûreté* —. Mais il faut incriminer aussi le petit nombre de financiers qui sans subir, en somme, aucun contrôle, dirigent nos grands établissements

(1) Ces chiffres, d'après Raffalovich (*ibid.*) et Depitre, ouv. cité. Depitre, pour le portefeuille-titres et les participations de nos trois grandes banques — en y ajoutant même, en ce qui concerne le *Comptoir d'escompte*, les rentes, etc. — indique un total de seulement 81,7 millions.

(2) On trouvera des renseignements sur les émissions en France et en Allemagne, pendant l'année 1905 et les années précédentes, dans Raffalovich, *Le marché financier, 1905-1906*, pp. 250 sqq., 421 sqq.

de crédit. En adoptant les façons de voir de nos capitalistes, en travaillant à développer les tendances naturelles à ceux-ci, ces hommes, qui ont, peut-on dire, l'administration d'une portion importante de la fortune nationale, assument une part importante de responsabilité dans un état de choses à coup sûr très fâcheux pour notre pays.

Disons quelques mots, maintenant, des banques anglaises et américaines.

En Angleterre, comme en France et en Allemagne, la caractéristique de l'évolution contemporaine de l'industrie de la banque est une concentration croissante. Il y avait en 1864, dans ce pays, en dehors de la *Banque d'Angleterre* et de ses succursales, 278 banques privées et 117 *joint-stock-banks;* il ne restait, en 1900, que 53 banques privées, et le nombre des *joint-stock-banks* descendait, à la date de 1905, à 62. A Londres, les banques — si l'on met à part les banques coloniales — étaient 38 en 1905, au lieu de 115 en 1885. Le total du capital versé des *joint-stock-banks* s'élevait, en 1905, à 79,4 millions de livres, à quoi il faut ajouter un peu plus d'une cinquantaine de millions de réserves. Les dépôts et comptes courants de ces banques atteignaient, à la fin de 1904, le chiffre formidable de 840 ou 850 millions de livres (1) ; il est vrai que dans l'évaluation de ces dépôts, on fait entrer en compte des titres et des effets que les clients confient aux banques en grande quantité, tandis que dans les autres pays les dépôts consistent presque exclusivement en argent. Les banques par actions anglaises, au reste, sont essentiellement des banques de dépôt. Pour les affaires quelque peu aléatoires, pour le lancement des emprunts d'États et des entreprises, etc., il y a certaines banques privées — les établissements des *merchants* —, il y a des *financial companies*, des *trusts*, sans parler des banques coloniales, et de certaines banques étrangères — allemandes et françaises — qui déploient, sur le marché anglais, une grande activité.

Aux États-Unis, il y avait au 31 octobre 1906 6.225 banques « nationales » — c'est-à-dire soumises à la loi fédérale — avec un capital autorisé de 845 millions de dollars. Les réserves et bénéfices reportés se montent, pour l'ensemble, à quelque 63 % du capital. C'est à New-York que se trouvent la plupart des grandes banques des États-Unis : en 1902, les 45 banques nationales de New-York avaient 414 millions de dollars de dépôts d'autres banques ; et en 1904, ces banques de New-York ont eu en dépôt jusqu'à 1.224 millions de dollars (2).

L'industrie de la banque se concentre aux États-Unis comme dans les

(1) Ces divers chiffres, d'après Depitre, ouvrage cité, pp. 2-4 ; voir encore, sur les banques anglaises, Schmoller, *Grundriss*, § 197.

(2) Cf. Depitre, ouvrage cité, pp. 4-6, Raffalovich, *Le marché financier*, 1905-1906, p. 719, et l'*Annual report of the comptroller of the currency* pour 1906, p. 16. Voir encore Conant, *Monnaie et banque*, liv. V, chap. 2, pp. 216 et suiv. (trad. fr., t. II).

autres pays. La concentration s'opère d'une manière analogue à celle que l'on constate en Allemagne, par la constitution de « chaînes de banques ». Ces groupes sont dirigés par ces mêmes financiers ou industriels qui ont fondé les grands trusts. Les plus importants sont les groupes Rockefeller et Morgan.

4. *Quelques institutions spéciales de crédit.*

206. Remarques générales. — Il est un certain nombre d'institutions de crédit qu'il y a lieu d'étudier à part. Ce sont des institutions qui se restreignent, toutes, à des opérations d'une espèce déterminée. De plus, elles offrent cette caractéristique générale de travailler, non plus pour des industriels ou des commerçants habitués à demander du crédit, et qui se trouvent en situation d'en obtenir aisément, mais pour des gens à qui les opérations de crédit ne sont pas familières, ou qui ne peuvent que difficilement se faire donner du crédit. Enfin ces institutions, si parfois elles ne sont que des entreprises comme les autres, fondées en vue du lucre, souvent aussi procèdent d'une pensée de solidarité ou d'humanité.

207. Crédit réel immobilier. — C'est le crédit *hypothécaire* (1). Le propriétaire d'immeubles, lorsqu'il veut emprunter, a dans ses immeubles la meilleure garantie qu'il puisse offrir à son prêteur. Et les circonstances sont nombreuses qui l'amènent à emprunter, ou qui l'obligent à le faire. Pour ne parler que de celui qui possède des terres, il empruntera pour pouvoir se rendre acquéreur d'une terre qu'il convoite ; il empruntera pour améliorer ses terres, pour augmenter son capital d'exploitation qui est insuffisant ; il empruntera afin d'éteindre des dettes pressantes, afin de ne pas être contraint, pour s'acquitter, de vendre tout ou partie de son bien ; et il peut avoir d'autres raisons encore d'emprunter. Mais si la tentation est fréquente d'emprunter, ou la nécessité, le propriétaire foncier, là où il n'y a pas d'institution spéciale pour lui venir en aide, trouvera difficilement un prêteur, et devra subir des conditions fort dures. Il ne peut guère s'adresser qu'à ses voisins, et parmi ceux-ci, il ne s'en trouvera que très peu qui soient en mesure de lui consentir le prêt qu'il demande. Le capitaliste avec lequel il traitera profitera de cette situation. Et quand l'emprunteur est un homme sans instruction, ignorant le droit, notre capitaliste, s'il est dépourvu de scrupules, pourra rédiger le contrat de prêt en telle manière qu'il arrivera, un jour ou l'autre, à dépouiller son débiteur complètement. Ainsi le régime ancien, dans lequel les prêts hypothécaires

(1) Sur le crédit hypothécaire, voir Schmoller, *Grundriss*, §§ 198-199 (trad. fr., t. III), Philippovich, *Grundriss*, 2e partie, I, §§ 71-72, et dans le *Handwörterbuch* les articles *Hypothekenschulden* (*Statistik*) et *Hypothekenbanken*, par Kollmann et Hecht (t. IV).

étaient négociés directement, ou par un intermédiaire local — le notaire en général —, ce régime offrait de graves inconvénients, tout au moins pour les emprunteurs; et il ne faut pas s'étonner que des institutions se soient créées pour s'occuper en grand de ces prêts.

C'est en Allemagne que ces institutions ont apparu tout d'abord ; c'est là qu'elles ont pris le plus grand développement, et qu'elles présentent la plus grande diversité. Il y a en premier lieu, particulièrement en Prusse, des *Landschaften*, associations de propriétaires fonciers qui émettent des *lettres de gage*, et prêtent à leurs membres les capitaux qu'elles se procurent de cette manière ; ces *Landschaften* gèrent elles-mêmes leurs affaires, sous la surveillance, toutefois, de l'État ; mais elles ne sont guère accessibles qu'aux grands et aux moyens propriétaires. Les *caisses de crédit rural*, qui sont surtout nombreuses dans l'Allemagne centrale, et qui, elles aussi, sont soumises au contrôle de l'État, consentent même des prêts de 50 marks, et sont ainsi de véritables banques de paysans. Les *banques de rentes*, les *banques de crédit agricole* offrent tout à fait le caractère d'institutions publiques. Enfin il existe en Allemagne des banques hypothécaires qui, elles, sont de pures entreprises montées par actions, dont la création toutefois est subordonnée à une concession du Conseil fédéral, et qui sont soumises à une réglementation législative. A la différence des institutions précédentes, qui s'adressent aux propriétaires ruraux exclusivement, ces banques s'occupent aussi d'affaires urbaines, et c'est même surtout de ce côté que leur activité est orientée.

Sur les 42 milliards de marks auxquels on estime le montant total des dettes hypothécaires en Allemagne, les créances des *Landschaften* s'élèveraient à 2,5 milliards environ, celles des banques de crédit agricole, etc. à 1,5 ; si l'on ajoute à ces chiffres quelque 4 milliards donnés par les caisses d'épargne, et le montant des opérations hypothécaires des Églises et des fondations ecclésiastiques, les institutions ayant plus ou moins un caractère public fourniraient, en Allemagne, plus de 10 milliards de marks au crédit hypothécaire. De leur côté, les 39 banques hypothécaires, en 1906, avaient 8.868,7 millions de marks de créances (1).

En France, une société, le *Crédit foncier*, est investie depuis 1852 d'un privilège pour les opérations de crédit hypothécaire : entendons que cet établissement, comme tel, a seul l'autorisation de se livrer à ces opérations. Le *Crédit foncier* a un capital de 170,5 millions. En dehors des prêts hypothécaires qu'il fait aux particuliers, il prête aussi aux communes. Les prêts hypothécaires du *Crédit foncier* sont consentis pour une période de 75 ans ; les emprunteurs paient un « intérêt » de 4,48 %, qui comprend, outre l'intérêt proprement dit de leur dette, une annuité destinée à

(1) D'après Schmoller, et le *Statistisches Jahrbuch*, p. 234.

amortir celle-ci. Depuis sa fondation, le *Crédit foncier* a donné aux particuliers pour environ 5,3 milliards de crédit ; à la date du 31 décembre 1905, les prêts en cours s'élevaient à 1.972 millions, alors que le total des dettes hypothécaires en France est estimé à 18 milliards (1). La comparaison des sommes prêtées dans l'année 1905 au nombre des prêts fait ressortir pour chaque prêt une moyenne de 26.400 francs environ. Ainsi les opérations du *Crédit foncier* apparaissent comme étant surtout de grosses opérations ; et nous devons ajouter que les prêts consentis par cet établissement sont, pour les trois quarts, des prêts urbains (2).

En Autriche, en Russie, dans plusieurs autres pays encore, l'organisation du crédit hypothécaire affecte des formes multiples : on y trouve, à côté de banques qui cherchent à réaliser des bénéfices, des institutions publiques régionales ou nationales. Mais il y a aussi des pays, comme l'Angleterre et les États-Unis, où il n'existe pour ainsi dire point d'institutions, privées ni publiques, pour s'occuper spécialement de cette sorte de crédit.

Sur les résultats que le crédit hypothécaire a donnés, là où on l'a organisé d'une manière particulière, les avis sont partagés. Pour certains auteurs, si l'organisation de ce crédit a eu de bons effets — en permettant, notamment, à certains propriétaires fonciers d'améliorer leurs terres, de les exploiter mieux —, elle a incité d'autres propriétaires à s'endetter, et les a conduits à la ruine : en définitive, le mal l'emporterait sur le bien. Ces auteurs regrettent donc la création de ces institutions que nous avons étudiées ; ils se déclarent les adversaires, pour une raison analogue, de ces mesures législatives — tel l'*Act Torrens,* en vigueur dans la Nouvelle-Galles du Sud — qui, facilitant le transfert du titre de la propriété foncière, opèrent, comme on dit, la *mobilisation* de cette propriété. Ils préconisent, au contraire, des lois comme la loi américaine du *homestead*, laquelle autorise le propriétaire exploitant lui-même à rendre insaisissable sa maison et une certaine étendue de terre à l'entour jusqu'à concurrence d'une valeur déterminée. Cette opinion toutefois — tout au moins en ce qui concerne les institutions de crédit hypothécaire — ne paraît guère pouvoir être soutenue que par rapport à certains pays, à certaines régions où la population, dans son ensemble, est ignorante et imprévoyante.

208. Crédit réel mobilier. — Nous avons parlé déjà de cette loi française de 1898 qui a créé les warrants agricoles : elle offre ceci d'intéressant qu'elle a rendu le crédit plus accessible à une catégorie très nombreuse de producteurs — les agriculteurs — qui, jusque-là, n'étaient point accoutumés à y recourir comme d'autres producteurs — les industriels, les commerçants — font couramment depuis longtemps. Mais nous ne

(1) Les inscriptions d'hypothèques, en France, s'élèvent à environ 2 milliards par an (voir l'*Annuaire statistique* de 1905, p. 76*).

(2) Ces chiffres d'après Schmoller, et l'*Annuaire statistique*, p. 61*.

sommes pas proprement ici en présence d'une institution de crédit mobilier. En fait d'institutions de ce genre, il n'y a guère à citer que les *monts-de-piété*.

Les monts-de-piété (1) sont nés en Italie,comme l'indique leur nom, qui vient de l'italien *monte*, banque. Les premiers ont été fondés dans la fin du xv[e] siècle. Aujourd'hui encore, c'est en Italie qu'ils ont le plus d'importance ; et ils offrent ce caractère, dans ce pays, de ne pas se borner aux prêts sur gages ; ils y font aussi, assez souvent, des opérations de banque, toujours, à la vérité, dans un esprit de philanthropie. Partout ailleurs, en France par exemple et en Allemagne, les monts-de-piété fonctionnent exclusivement dans l'intérêt de ceux que des circonstances passagères ont plongés dans la détresse, et que les prêteurs sur gages professionnels exploitent cruellement. Dans l'année 1904, pour les monts-de-piété de France, le montant des engagements a été de 71 millions, celui des dégagements de 63, celui des renouvellements de 40 ; on a vendu les gages de quelque 5,6 millions de prêts. Il est à remarquer que sur les 71 millions prêtés, plus de 7,5 millions ont été prêtés sur des titres valant en moyenne 244 francs, qu'en 1903, près de 28 millions ont été avancés sur des gages valant plus de 100 francs, et 10,2 millions sur des gages estimés au-dessus de 1.000 francs (2) : ceci indique — surtout si l'on considère que la même personne peut déposer en gage plusieurs articles — que nos monts-de-piété ne prêtent point seulement à ceux qu'ils se proposent de secourir.

209. Crédit personnel. — C'est sous la forme coopérative que le crédit personnel s'est organisé pour tous ceux-là — petits industriels, petits commerçants, petits agriculteurs, etc. — qui ne sauraient être pour les banques ordinaires des clients réguliers, ou pour qui il est particulièrement important de trouver un crédit moins cher que celui de ces banques. Nous avons parlé déjà de ces coopératives populaires de crédit quand, traitant de la concentration de la production, nous examinions les moyens dont les petites entreprises disposent pour se défendre contre la concurrence des grandes. Rappelons quelques-unes des indications que nous avons données à ce moment, et complétons-les par quelques autres (3).

C'est en Allemagne que le crédit coopératif s'est le plus développé. Il y a tout d'abord,dans ce pays, des sociétés coopératives de crédit où industriels, commerçants, agriculteurs, etc. sont réunis : ce sont les sociétés *Schulze*-

(1) Voir sur les monts-de-piété Schmoller, *Grundriss*, § 200 (trad. fr., t. III), et Gide, *Économie sociale*, chap. 3, III, 2.

(2) Cf. l'*Annuaire statistique* de 1904, pp. 86 et 26*, et celui de 1905, pp. 98 et 26*.

(3) Sur le crédit coopératif consulter Bourguin, *Les systèmes socialistes*, chap. 14, II et Annexe 6, et Gide, *Économie sociale*, chap. 4, II, § 3 et III, § 3 ; voir encore Schmoller, *Grundriss*, § 201.

Delitzsch, ainsi nommées du nom de l'homme qui, vers 1850, créa les premières. Ces sociétés établissent une solidarité illimitée entre leurs membres ; elles prêtent à ceux-ci moyennant un intérêt relativement élevé, et répartissent les bénéfices entre les sociétaires au prorata de leurs actions ; certaines d'entre elles d'ailleurs, ayant beaucoup prospéré, ont perdu dans une certaine mesure le caractère purement coopératif qu'elles avaient au début. Les sociétés Schulze-Delitzsch sont groupées, pour la plupart, en fédérations, dont une seule réunissait, à la fin de 1903, 960 sociétés, avec 542.000 membres, un capital social de 187 millions de francs, un fonds de réserve de 71 millions et un capital emprunté de 922 millions ; cette grande fédération, dans cette année 1903, avait fait 3.115 millions de prêts.

A côté des sociétés Schulze-Delitzsch, il y a encore, en Allemagne, des sociétés coopératives de crédit qui ont été créées spécialement pour les agriculteurs : les sociétés *Raiffeisen*, les sociétés *Haas*, d'autres encore ; ces diverses sociétés réunies faisaient, en 1904, pour 1,5 milliard de prêts à leurs membres. Elles demandent à leurs sociétaires une souscription moins élevée que les sociétés Schulze-Delitzsch — les parts des caisses *Raiffeisen* ne sont, à l'ordinaire, que de 10 marks —, et prêtent à petit intérêt.

Au total, il y avait dans l'Allemagne, en 1904, 13.700 sociétés coopératives de crédit, groupant plus de 1.800.000 membres, et disposant de 2.570 millions de francs de capitaux — dont 2.300 empruntés —, avec lesquels elles font annuellement à leurs membres le double ou le triple de prêts. Ce mouvement est favorisé, d'ailleurs, par les États ; l'État prussien, entre autres, a créé en 1895 une *Caisse centrale des associations coopératives ;* dotée aujourd'hui de 70 millions de marks, cette caisse donne du crédit aux *caisses régionales* qui se sont fondées, lesquelles en donnent, à leur tour, aux sociétés ; son chiffre d'affaires s'est élevé de 141 millions de marks en 1895 à 5.862 millions en 1901.

En Autriche, il y aurait quelque 5.000 caisses de crédit, dont 1.500 du type Schulze-Delitzsch, comptant à elles seules 924.000 adhérents et ayant donné, en 1900, pour 820 millions de francs de crédit. En Italie, il y avait, en 1898, 700 banques populaires, sur lesquelles 594 comptaient près de 400.000 membres et faisaient pour plus de 800 millions de francs de prêts et d'escomptes.

En France, il y a des banques populaires, mais qui sont peu importantes. On comptait en revanche, en 1904, 1.700 sociétés de crédit agricole, créées, en grande partie, par les syndicats agricoles, qui groupaient 70.000 adhérents. Au moment du dernier renouvellement du privilège de la *Banque de France*, en 1897, il a été décidé que cet établissement mettrait gratuitement à la disposition des sociétés de crédit agricole, par l'intermédiaire de *caisses régionales* qui devaient se fonder, une somme de 40 millions, et

que l'État abandonnerait lui-même à ces sociétés la part qu'il se réservait sur les bénéfices de la Banque. En 1906, il existait 80 des caisses régionales prévues par la loi ; mais des sommes mises à leur disposition, ces caisses n'avaient réclamé encore qu'une petite partie. Une loi de 1906 autorise encore le gouvernement à faire aux caisses régionales des avances dont elles se serviront pour consentir aux coopératives agricoles des prêts à long terme (1).

210. Caisses d'épargne (2). — Les caisses d'épargne se distinguent des institutions dont nous venons de nous occuper en ce qu'elles ont pour objet des opérations de crédit *passives*, tandis que celles-là ont été créées pour faire des opérations actives. Les caisses d'épargne ont pour fonction de recevoir et de faire fructifier les économies qu'on leur apporte, et leur but est d'encourager l'épargne chez les petites gens. Les caisses d'épargne au reste, ayant des capitaux à placer, pourront les employer dans des opérations de crédit actives. Et d'autre part certaines des institutions dont nous avons parlé tantôt cherchent, tout au moins d'une manière accessoire, à développer l'épargne : c'est dans cette intention que les sociétés Schulze-Delitzsch, par exemple, exigent de ceux qui veulent s'y inscrire une souscription qui s'élève parfois à un millier de marks.

Les caisses d'épargne ont pris naissance, en Allemagne et en Suisse, vers la fin du XVIIIe siècle ; en France, la plus ancienne, qui est celle de Paris, date de 1818. Mais c'est dans ces quarante dernières années que les caisses d'épargne sont devenues, un peu partout, importantes. Le tableau suivant indique le développement qu'elles avaient pris, à la date de 1897, dans un certain nombre de pays (3) :

	Nombre des déposants	Proportion par rapport à la population 0/0	Sommes déposées (en millions)	Moyenne par livret (en francs)	Moyenne par habitant
France	9.662.000	25	4 271	442	111
Allemagne	13.500.000	26	9.500	710	188
Autriche-Hongrie	5.421.000	12	6.006	1.107	135
Royaume-Uni	8.767 000	22	4.145	470	103
Belgique	2.753.000	42	1.046	380	159
Suisse	1 300.000	42	1.000	769	325
Danemark	1 063.000	46	897	844	389
Italie	4.976.000	16	2 146	431	68
États-Unis	5.688 000	7,5	11.553	2 031	156
Japon	3.001.000	6,5	266	75	6

(1) Cf. la chronique législative de la *Revue d'économie politique*, par Villey, janvier 1907, p. 60.

(2) Voir Gide, *Économie sociale*, chap. 3, II, Schmoller, *Grundriss*, § 200, et l'article *Sparkassen*, par Seidel, dans le *Handwörterbuch*, t. VI.

(3) On trouvera un tableau à certain égard moins complet, mais dont les chiffres

Ce tableau ne doit être utilisé qu'avec beaucoup de prudence pour les comparaisons entre les différents pays : il faut tenir compte ici, en effet, de l'existence ou de la non-existence, à côté des caisses d'épargne, d'institutions similaires, du chiffre maximum des versements, qui varie d'un pays à l'autre, etc.

On peut distinguer plusieurs sortes de caisses d'épargne. Il y a d'abord les caisses locales ordinaires, fondées généralement par des philanthropes, d'autres fois par les municipalités, et qui partout sont soumises à une réglementation et à une surveillance administrative plus ou moins sévères. Beaucoup de pays ont créé en outre, à l'imitation de l'Angleterre qui a donné l'exemple en 1861, une caisse d'épargne *postale :* cette caisse d'épargne postale recueille les économies même de ceux qui habitent les petites localités ; elle a surtout l'avantage d'être plus accessible aux déposants, et d'entraîner des frais d'administration moindres ; mais elle ne peut guère, d'autre part, que verser dans le grand mouvement des finances de l'État les fonds qui lui sont confiés. Mentionnons encore les caisses d'épargne *scolaires*, les caisses d'épargne *patronales* — celle-ci en régression —, et enfin certaines sociétés d'épargne *en participation*, qui se recrutent surtout par l'appât du gain, parce qu'elles emploient leurs fonds à achete des valeurs à lots, ou qu'elles sont organisées dans la forme de la tontine.

En France, les caisses d'épargne privées, à la fin de 1905, étaient au nombre de 549, faisant, avec leurs succursales, etc., 2.199 établissements ; le nombre des livrets était de 7.853.838, et le solde dû aux déposants s'élevait à 3.473 millions ; la moyenne des livrets était de 441,95 francs. La caisse nationale d'épargne, à la fin de 1904, avait 4.345.446 comptes ouverts, et devait aux déposants 1.187 millions, soit 273 francs en moyenne à chaque déposant (1).

En Allemagne, où il n'existe pas de caisse d'épargne nationale, il y avait, à la fin de 1904, 2.821 caisses d'épargne, avec 6.033 succursales, 17.294.217 comptes, et un total de sommes déposées de 11.896.356 marks (2). Dans le Royaume-Uni, en 1899, il y avait 8 millions de livrets à la caisse d'épargne postale, 1,6 seulement aux caisses d'épargne privées ; les sommes versées s'élevaient respectivement à 130,1 et à 51,4 millions de livres. En Italie, la caisse d'épargne de Milan avait, en 1900, 597 millions de dépôts, alors que celle de Paris en avait seulement 135.

se rapportent pour la plupart aux années 1903 et 1904, au t. II du *Wörterbuch der Volkswirtschaft*, art. *Sparkassen*, par Evert.

(1) D'après Raffalovich, *Le marché financier*, 1905-1906, pp. 169-170, et l'*Annuaire statistique* de 1905, p. 97*.

(2) *Statistisches Jahrbuch*, p. 232.

Une question importante est celle de l'emploi que les caisses d'égargne privées font de leurs dépôts et de leur fortune. En France, la loi de 1835 leur imposait de verser tous leurs fonds au Trésor ; une loi de 1895 leur permet de disposer librement, non pas de leurs dépôts, mais du cinquième de leur fortune personnelle et de la totalité de leurs revenus. La fortune des caisses, à la fin de 1904, était de 160,9 millions, dont 75,6 confiés à la *Caisse des dépôts et consignations*, 31,8 placés en rentes, 8,60 en valeurs garanties par l'État, etc., 39,3 en immeubles, 2,3 en habitations à bon marché construites par les caisses, 1 en prêts hypothécaires pour la construction de maisons à bon marché, et 1,1 en autres valeurs locales. Les caisses d'épargne allemandes ont plus de liberté pour l'emploi de leurs fonds, et plus de hardiesse : en Prusse, en 1900, 33,48 % des capitaux étaient placés en hypothèques urbaines et 24,88 % en hypothèques rurales (1).

IX. — L'ASSURANCE

1. *L'assurance en général* (2).

211. Sa nature et son utilité. — L'assurance est une opération par laquelle une personne se décharge sur une autre d'un risque d'ordre économique auquel elle est exposée. Cette formule, toutefois, ne constitue pas une définition suffisamment précise ; elle ne distingue pas l'assurance de telles autres opérations avec lesquelles il importe de ne pas la confondre. Il y faut ajouter que lorsqu'une personne s'assure, l'opération porte *uniquement* sur le risque dont cette personne veut se débarrasser. Considérons un fabricant qui, redoutant des fluctuations de prix pour une marchandise qu'il est en train de produire, vend cette marchandise à terme. Cette opération est, sous le rapport du mobile qui y détermine notre fabricant, du même genre qu'une opération d'assurance. Elle n'est point cependant une opération d'assurance ; car le fabricant qui la conclut, en même temps qu'il se décharge d'un risque, fait une vente.

Nous avons considéré l'assurance, dans ce qui précède, du point de vue de l'assuré. Pour ce qui est de l'assureur, ce qui le décide à contracter avec l'autre, c'est à l'ordinaire l'estimation différente qu'il fait du risque ; et cette estimation peut être différente, soit au point de vue mathéma-

(1) D'après l'*Annuaire statistique* de 1905, p. 280, et Schmoller, ouvrage cité.

(2) Il y a lieu de recommander la lecture, sur ce sujet, de l'excellente étude de Wagner, *Versicherungswesen*, parue dans le *Handbuch* de Schönberg, 2e partie, t. II. Sur tout l'ensemble de la question des assurances, on trouvera une bibliographie abondante dans le *Grundriss* de Schmoller, en tête du § 213 (trad. fr., t. IV).

tique, soit au point de vue économique. Un individu, contre versement d'une prime annuelle, s'engage à donner aux héritiers d'un autre individu, lorsque celui-ci mourra, une certaine somme. Il peut prendre cet engagement parce qu'il a des raisons de croire que l'assuré vivra longtemps, plus longtemps que cet assuré ne pense. Il peut le prendre aussi parce que, ayant la même opinion que l'assuré sur la durée de vie qui lui est réservée, sa situation différente lui permet d'avoir une attitude différente devant le risque : l'assureur, en effet, est-il très riche ? il ne perdra pas beaucoup plus, si l'assuré meurt dix ans avant le terme prévu,qu'il ne gagnera, s'il meurt dix ans plus tard — nous supposons que la prime a été établie de manière à couvrir exactement le risque mathématique — ; l'autre au contraire, s'il est pauvre, fera une très grande différence entre le mal qui résulterait pour les siens, au cas où il ne s'assurerait pas, de sa mort prématurée, et le profit qu'ils auraient à ce qu'il vécût longtemps. Enfin, n'oublions pas qu'aucune des raisons ci-dessus n'existant, et l'estimation — tant économique que mathématique — du risque étant la même des deux côtés, un individu peut en assurer un autre pour cette raison que l'estimation du risque n'est pas tout ce qui détermine l'attitude des gens devant celui-ci, parce qu'il y a des gens plus timorés, et d'autres plus aventureux.

Les assureurs à l'ordinaire — que ce soient des individus, des sociétés ou des États — pratiquent les opérations d'assurance en grand. Assurant beaucoup de personnes, les risques dont ils se chargent se neutralisent — cela, en vertu de cette *loi des grands nombres* qui veut que l'on constate une certaine uniformité dans la fréquence de tels et tels événements, lorsqu'on les envisage par grandes masses —. Et c'est ce qui leur permet, même lorsqu'ils cherchent dans ces opérations auxquelles ils se livrent une source de bénéfices, de donner l'assurance à un prix qui est avantageux pour leur clientèle.

L'assurance, dans l'ensemble de l'économie, représente une fonction de la plus haute utilité. Soit 1.000 individus possédant chacun une maison d'une valeur de 100.000 francs. Mettons que chaque année, de 1.000 maisons, il y en ait une qui brûle. Si nos individus ne sont pas assurés, chaque année l'un d'eux subira une perte de 100.000 francs. Imaginons maintenant qu'ils forment une société mutuelle d'assurance contre l'incendie. Il ne brûlera pas moins de maisons ; mais la perte annuelle de 100.000 francs sera supportée par la collectivité,elle se répartira entre tous les membres de celle-ci. Au lieu qu'un individu perde 100.000 francs, et les 999 autres rien du tout, il y aura 1.000 individus qui perdront chacun 100 francs. Et il résulte de la loi de la décroissance de l'utilité que ce n'est pas du tout la même chose.

212. Le développement des assurances et ses limites. — L'histoire de l'assurance est longue déjà (1), puisque les premières institutions d'assurance remontent à la fin du moyen âge : l'assurance contre l'incendie, l'assurance maritime, le contrat de rente apparaissent à ce moment-là. Mais comme d'autres fonctions économiques dont nous avons parlé déjà, l'assurance ne devait prendre un grand développement que dans le XIXe siècle, et plus particulièrement dans les quarante dernières années. Dans l'ensemble toutefois, ce développement de l'assurance, à la différence de celui de telles autres fonctions économiques, n'apparaît pas — sauf en ce qui concerne les assurances ouvrières en tant qu'institutions d'État — comme dû à des causes proprement spéciales : il ne semble pas qu'il faille l'expliquer par autre chose que par l'intensification de l'activité économique générale.

A l'heure qu'il est, le développement des institutions d'assurance est certainement très loin d'avoir atteint son maximum. Il importe, cependant, de se rendre compte que le domaine où ces institutions peuvent exercer leur activité est limité. Elles ne sauraient s'occuper de tous ces risques qui peuvent, théoriquement, donner lieu à des transactions distinctes.

1° Pour qu'un risque devienne la matière des opérations d'une entreprise, voire d'une association mutuelle — notre remarque ne s'applique pas aussi bien aux assurances d'État —, il faut tout d'abord que la loi des grands nombres s'applique à ce risque. Il existe des assurances sur la vie : c'est qu'il y a une grande régularité dans le nombre global des décès, pour un endroit donné, dans le nombre des décès par âges, etc. Mais on ne conçoit pas bien une assurance contre les décès par le choléra, par exemple, fonctionnant dans nos pays, où les épidémies de choléra sont très irrégulières.

2° Ce n'est pas tout : il faut encore que l'assureur puisse tabler, pour organiser l'assurance, sur les indications que les statistiques lui fournissent. Or cela ne sera point, par exemple, si la facilité de s'assurer donnée aux gens doit rendre fausses, par rapport à eux, les formules où les indications des statistiques se résument, en les poussant à agir comme ils ne feraient pas sans cette faculté. Et cela ne sera point non plus dans certains autres cas. On connaît la proportion des entrepreneurs qui tombent en déconfiture ; mais que l'on établisse une assurance contre les risques de déconfiture : ceux-là seuls y recourront qui verront leurs affaires prendre une mauvaise tournure ; et ainsi le fonctionnement d'une telle assurance est impossible.

213. Classification des assurances. — Malgré les observations que l'on vient de voir, ces risques demeurent nombreux contre lesquels il est

(1) Consulter, sur cette histoire, Schmoller, *Grundriss*, § 215 (trad. fr., t. IV).

possible d'organiser une assurance; et ils sont très divers. Comment donc convient-il de les classer? quelles sortes d'assurances faut-il distinguer ?

On peut considérer ici, soit les *biens* auxquels les risques sont relatifs, soit encore la nature des risques, c'est-à-dire les *causes* de ces événements dont l'attente incertaine constitue les risques en question. Le mieux est de combiner ces deux principes de classification, en cherchant avant tout la commodité pratique.

1° Procédant de la sorte, on fera une première grande classe avec ces assurances qui nous garantissent contre la perte, la destruction ou la détérioration des biens matériels, des *choses*. Dans cette classe on mettra, entre autres, les assurances contre les risques divers des transports — notamment l'assurance maritime —, l'assurance contre l'incendie, l'assurance contre la grêle, l'assurance contre la mortalité du bétail, l'assurance contre les bris de glaces, etc. On rattachera à cette même classe l'assurance contre le vol. Et on y pourra rattacher aussi — bien que le rapprochement soit un peu forcé — une assurance comme celle qui a été créée par certaines banques contre les risques de remboursement au pair des obligations : on peut en effet considérer que le remboursement détruit ces obligations, ou encore qu'il les détériore, nous privant d'une partie de la valeur qu'elles représentaient.

2° La deuxième grande classe d'assurances sera composée de ces assurances qui nous garantissent contre les risques que court notre *personne*, contre les événements qui nous ôtent la possibilité de nous livrer à des occupations lucratives, ou qui d'une manière ou de l'autre, par un changement qu'ils opèrent dans notre condition, dans notre situation, menacent notre bien-être. Il y aura ainsi des assurances contre les maladies, contre les accidents, contre l'invalidité et la vieillesse, des assurances sur la vie — qui sont en réalité, à l'ordinaire, des assurances contre le veuvage ou la perte des parents —, des assurances contre le chômage, etc.

2. *L'organisation des assurances* (1).

214. Des principales sortes d'assurances. — Passons en revue les sortes d'assurances les plus importantes.

1° *Assurance contre l'incendie.* — En Allemagne, l'assurance contre

(1) Voir, en plus de l'étude de Wagner déjà citée, Schmoller, *Grundriss*, §§ 216-218 (trad. fr., t. IV), et dans le *Handwörterbuch*, les articles *Feuerversicherung*, *Lebensversicherung* et *Viehversicherung*, par Emminghaus (t. III, V et VII), *Transportversicherung*, *Hagelschädenversicherung* et *Diebstahlversicherung*, par Manes (t. VII, IV et III).

l'incendie est donnée d'une part par des établissements publics, d'autre part par des sociétés mutuelles et des sociétés par actions. En 1905, les établissements publics d'assurance contre l'incendie, au nombre de 55, assuraient des immeubles pour 54.781 millions de marks, et des meubles pour 5.985 ; ils recevaient pour 74 millions de marks de primes, soit 1,26 °/₀₀ des valeurs assurées ; leurs dépenses d'administration s'élevaient à 9,3 millions, sur un total de dépenses de 75,6. 16 sociétés mutuelles, d'autre part, assuraient — en 1904 — pour 11.924 millions de marks de biens et recevaient 30,2 millions de marks de primes. Enfin 31 sociétés par actions assuraient pour 90.589 millions de marks de biens — dont 13.851 millions à l'étranger (1).

Dans les autres pays, à l'exception des pays allemands et scandinaves et de la Suisse, où il existe aussi des établissements publics faisant l'assurance contre l'incendie, cette assurance est donnée surtout par des compagnies. En France, les 18 compagnies à primes fixes, en 1904, ont fait 131 millions de recettes — dont 121,4 millions de primes —. Elles ont dépensé 64,7 millions pour réparer des sinistres — soit 53,4 °/₀ des primes nettes —, payé 30 millions de commissions — soit 24,79 °/₀ des primes nettes —, et 11,3 millions de frais généraux — 9,39 °/₀ des primes nettes —. Il leur est resté un excédent de recettes de 24,7 millions. Le montant des valeurs assurées était de 106,2 milliards en 1883, à une époque où les primes encaissées s'élevaient seulement à 87,2 millions (2). En Angleterre, dans les années 1892-95, les sociétés d'assurance contre l'incendie ont touché annuellement, en moyenne, 18,8 millions de livres de primes. On comptait dans l'État de New-York, en 1895, 38 sociétés par actions faisant cette sortes d'assurances, et assurant 5.253 millions de dollars, et dans le reste des États-Unis 60 sociétés assurant 6.466 millions de dollars.

2° *Assurance contre les risques des transports.* — Cette assurance présente des caractères particuliers : l'estimation des risques y est beaucoup moins sûre qu'ailleurs. Les assureurs naguère encore y réalisaient parfois de très gros bénéfices, comme parfois ils subissaient des pertes très fortes : c'est ainsi que les assureurs de Hambourg avaient, en 1869, un bénéfice de 1.762 milliers de marks, et 2 ans après une perte de 1.265. Aujourd'hui, les fluctuations sont beaucoup moins fortes ; elles sont assez importantes encore, cependant, pour que les assureurs qui s'occupent d'assurances maritimes soient obligés d'user dans une très large mesure de la *réassurance*, et pour faire que l'assurance maritime ne soit donnée que par des compagnies, ou encore — ce qui n'est guère le cas que pour cette sorte d'assurance — par des individus. Il y avait à Hambourg, en 1895, 9 sociétés d'assurance maritime ; en 1898, on assurait dans cette ville,

(1) *Statistisches Jahrbuch*, pp. 312-313.
(2) *Annuaire statistique* (*1905*), pp 300 et 109.

contre les risques des transports, pour 4.625 millions de marks de valeurs. Pour toute l'Allemagne, le nombre des sociétés d'assurance contre les risques des transports était, en 1895, de 45 ; ces sociétés avaient un capital de fondation de 85,5 millions de marks, dont 17,9 versés, elles recevaient 80 millions de marks de primes, payaient 38,9 millions pour pertes et dommages, et 28,6 millions pour la réassurance. En 1899, 47 sociétés recevaient 105,9 millions de marks de primes et payaient 44,1 millions de dommages. 20 sociétés françaises, cette même année, encaissaient seulement 21,4 millions de francs de primes et payaient 15,1 millions de dommages.

3° *Assurances diverses.* — L'assurance *contre la mortalité du bétail* s'est organisée, dans certains pays, sous la forme coopérative : nous avons parlé déjà des coopératives françaises et belges qui assurent ainsi leurs membres contre la perte de leurs bêtes. En Allemagne il y a à côté des sociétés mutuelles d'assurance contre la mortalité du bétail, que plusieurs des États de l'Empire, et notamment la Bavière, protègent, des sociétés par actions qui font cette sorte d'assurance.

L'assurance *contre la grêle* s'est développée en divers pays, tantôt sous la forme coopérative seule, tantôt donnée à la fois par des sociétés coopératives et par des sociétés par actions. Les valeurs assurées se seraient élevées pour l'Allemagne, en 1900, à 2.622 millions de marks ; pour l'Autriche, la France et l'Italie, en 1895, respectivement à 625, 600 et 150 millions de francs.

Mentionnons l'assurance *contre le vol avec effraction*, qui en 1903 portait en Allemagne, pour 32 sociétés, sur un total de valeurs de 5.584 millions de marks.

4° *Assurance sur la vie.* — C'est la sorte d'assurance qui dans la plupart des pays a pris le plus grand développement. L'assurance sur la vie, d'ailleurs, ne consiste pas, comme les assurances précédentes, en des opérations simples et uniformes, mais en des opérations complexes et très variées. Parmi ces opérations, celle qu'on peut tenir pour fondamentale consiste en ceci : l'assuré, moyennant le versement d'une prime annuelle, obtient de l'assureur l'engagement qu'à sa mort une certaine somme sera remise à ses héritiers, soit pour parer aux dépenses que cause toujours un décès, soit encore afin que ses héritiers ne souffrent pas trop de sa disparition. Mais sur cette opération qu'on peut appeler primordiale, beaucoup d'autres sont venues se greffer ; il en est même dans le nombre qui ne sont plus purement, ou qui ne sont plus du tout des opérations d'assurance véritables : l'assuré les conclut pour s'astreindre à l'épargne, et parce qu'il a, pour ce qui est du placement de ses économies, plus de confiance dans l'assureur qu'en lui-même.

Il y aurait lieu de rattacher aux assurances sur la vie — bien qu'on ne

le fasse pas d'ordinaire — les placements de fonds en *rentes viagères* : ces opérations d'ailleurs rentrent dans le cadre de celles auxquelles les compagnies d'assurances sur la vie se livrent. D'une certaine manière en effet, celui qui place sa fortune en viager se décharge d'un risque résultant de l'incertitude de la date de sa mort. Un individu possède 100.000 francs, et veut dépenser tout cet avoir de son vivant ; les tables de mortalité indiquent que les hommes de son âge ont encore en moyenne 20 ans à vivre : dépensera-t-il donc 5.000 francs par an — nous négligeons la possibilité qu'il a de tirer de ses capitaux des intérêts — ? il s'exposerait par là, si sa vie se prolongeait plus de 20 ans, à se trouver un jour sans ressources. Il s'adressera donc à un assureur, qui contre la cession des 100.000 francs promettra de lui payer 5.000 francs par an. On dira peut-être que notre individu pouvait placer son avoir en rentes perpétuelles, qu'ainsi il évitait tout risque ; et cela est vrai ; mais cette rente perpétuelle eût été beaucoup plus basse que la rente qu'il obtiendra en viager.

Ajoutons que l'organisation des assurances sur la vie est, pour d'autres raisons encore que la complexité et la diversité des opérations qu'elles embrassent, plus difficile que celle des assurances dont nous avons parlé tantôt. Celui qui assure contre l'incendie, par exemple, règle chaque année les sinistres qui se produisent avec les primes qu'il reçoit des assurés ; celui qui assure sur la vie, au contraire, est obligé de *capitaliser* les primes qu'il encaisse : non seulement sa comptabilité est plus malaisée à établir, mais il a des placements considérables à faire, qui ne vont pas sans causer beaucoup de tracas et sans s'accompagner de beaucoup de risques.

C'est aux États-Unis que les affaires d'assurance sur la vie ont pris les proportions les plus gigantesques. On estime le nombre des personnes assurées dans 90 compagnies américaines à 10 millions, payant annuellement 500 millions de dollars pour une assurance de 12 milliards. Si on laisse de côté les assurances populaires, sur lesquelles nous aurons à revenir, il y avait en cours, à la fin de 1904, 5.050.000 polices d'assurance sur la vie ; et le montant assuré dépassait 10.235 millions de dollars, dont la moitié pour trois compagnies seulement, la *New-York*, la *Mutual* et l'*Equitable* (1). On remarquera que la moyenne des polices est de 2.000 dollars, ce qui indique que les gens aisés ou même riches s'assurent beaucoup : le fait s'explique, comme d'ailleurs tout le développement des assurances sur la vie aux États-Unis, par l'instabilité des fortunes dans ce pays.

Dans le Royaume-Uni, en 1897, il y aurait eu, en ne comptant pas les assurances populaires, 1.543.026 polices, et les sommes assurées se seraient élevées à plus de 14 milliards de francs ; le capital assuré serait

(1) Cf. Raffalovich, *Le marché financier*, *1905-06*, p. 26.

ainsi, par tête d'habitant, de 347 francs, au lieu de plus de 600 aux États Unis.

En Allemagne, en 1904, les capitaux assurés — toujours en négligeant les assurances populaires — s'élevaient à 4.185 millions de marks pour les sociétés par actions et à 4.032 pour les sociétés mutuelles ; les primes encaissées étaient de 193 millions de marks pour 26 sociétés par actions, et de 152 millions pour 18 sociétés mutuelles ; les placements des premières sociétés se montaient à 1.712 millions de marks, ceux des deuxièmes à 1.463 millions (1).

En France, dans l'année 1904, les 16 compagnies d'assurances sur la vie à primes fixes ont assuré pour 378 millions de francs de capitaux et constitué pour 7,5 millions de rentes ; à la fin de cette même année, les capitaux en cours atteignaient 3.607 millions,les rentes en cours 92,9 millions, les réserves 2.202 millions (2).

215. Par qui il convient que la fonction de l'assurance soit remplie. — Des indications que nous venons de donner il résulte que la fonction économique de l'assurance, aujourd'hui, est remplie principalement par des entreprises particulières. La façon dont ces entreprises s'acquittent de leur fonction a donné lieu à des critiques nombreuses et très vives. Voici les principales.

1° La gestion des compagnies d'assurance est très *coûteuse*. En Allemagne, pour 33 sociétés par actions d'assurance contre l'incendie, le vol par effraction, etc., les frais de gestion, avec les impôts, ont absorbé en 1904 35 millions de marks, alors que les primes encaissées s'élevaient seulement à 121 millions et que ces compagnies réglaient pour 77 millions de dommages (3). Nous avons vu que pour les compagnies françaises d'assurance contre l'incendie — lesquelles sont syndiquées, et n'ont par conséquent à se préoccuper que de la concurrence des sociétés étrangères — les commissions, en 1904, s'étaient élevées à 30 millions et les frais généraux à 11,3 millions, cependant que ces compagnies encaissaient 121 millions de primes nettes et payaient 64,7 millions seulement de sinistres. En 1904, les 25 principales compagnies américaines d'assurance sur la vie ont contracté pour 1.250 millions de dollars de nouvelles polices ; les frais ont représenté 86 % des primes. Ces compagnies américaines donnent de 50 à 75 % de commission sur le montant de la prime de la première année, et 5 % lors du paiement des primes subséquentes (4).

2° Les compagnies d'assurances réalisent de *gros bénéfices*. Les actions des compagnies françaises, par exemple, rapportent des dividendes énormes

(1) *Statistisches Jahrbuch* de 1907, pp. 308 et 310.
(2) *Annuaire statistique pour 1905*, pp. 299 et 108*.
(3) *Statistisches Jahrbuch*, p. 312.
(4) Cf. Raffalovich, *Le marché financier*, *1905-06*, p. 27.

et sont cotées à des cours très élevés. Nous avons dit que les compagnies d'assurance contre l'incendie faisaient 127 millions de recettes et n'avaient que 101 millions de dépenses. De ce chef encore, on conçoit la possibilité, avec une organisation différente, d'abaisser considérablement le coût de l'assurance (1).

3° Les compagnies d'assurance, quand elles ont des capitaux importants à leur disposition — comme c'est le cas, par exemple, pour les compagnies d'assurance sur la vie — peuvent être tentées, pour grossir leurs bénéfices, d'engager ces capitaux dans des placements, voire dans des *spéculations hasardeuses*. L'enquête à laquelle la législature de l'État de New-York a fait procéder, tout dernièrement, sur les pratiques des compagnies d'assurances de l'État a révélé que celles-ci participaient au lancement des affaires, et qu'elles étaient engagées dans les combinaisons les plus risquées de la haute finance (2). Et l'histoire des compagnies d'assurance, en bien des pays, est marquée par une longue suite de déconfitures.

4° Les compagnies d'assurances, pour la plupart, ne font d'opérations qu'avec les personnes *d'une condition relativement élevée*; elles ne trouveraient pas leur avantage, pensent-elles, à s'adresser aux classes populaires. Et le petit nombre d'entre elles qui s'adressent à celles-ci le font en telle manière — nous le verrons bientôt — que beaucoup de bons esprits croient devoir condamner leurs pratiques.

A côté des compagnies d'assurances, comme nous savons, il y a les sociétés *mutuelles*. Il importe, toutefois, de voir celles-ci là où elles sont réellement, et de ne pas s'en rapporter à une étiquette trompeuse. Beaucoup de sociétés mutuelles ont été fondées par des hommes qui avaient en vue le lucre : telles les grandes sociétés mutuelles américaines d'assurance sur la vie. Ç'a été une habileté de ceux qui les ont créées que de commencer leurs opérations avec un capital-actions très petit — le capital-actions de l'*Equitable* est de 100.000 dollars —, et de promettre à leur clientèle une part dans les bénéfices. Pour le reste, possesseurs de la majorité des actions, ces hommes exercent une autorité dictatoriale ; ils s'allouent pour leur travail de direction des rémunérations énormes, et disposent à leur gré des capitaux — formidables parfois — que leurs sociétés réunissent.

Les véritables mutuelles échappent aux critiques que l'on doit adresser aux compagnies. Mais si elles veulent s'agrandir — ce qui est une nécessité dans certaines catégories d'assurances — leur organisation devient

(1) Les deux observations que nous venons de présenter sont résumées, pour ce qui est des compagnies d'assurance contre l'incendie, par la comparaison des primes nettes encaissées — 121 millions en France, en 1904 — et des sinistres (réglés — 64 millions — ; il faut seulement ajouter à la dernière somme quelque chose pour les frais généraux.

(2) Cf. Raffalovich, ouvrage cité, pp. 24-26, 668 sqq.

forcément bureaucratique, et la gestion s'en trouve livrée à des gens qui ne sont pas intéressés suffisamment à les faire prospérer et se développer. La forme mutuelle, en somme, ne paraît convenir qu'à certaines sortes d'assurances, comme l'assurance contre la mortalité du bétail, contre la grêle, où les petites sociétés — à la condition de se fédérer pour pratiquer la réassurance — sont, par suite de certaines particularités, mieux en état que les grandes de remplir leur objet.

Mais malgré tout c'est à l'État et aux autres personnes administratives qu'il conviendrait, à ce qu'il semble, de confier le service de l'assurance. L'État, dans la plupart des pays, s'est vu obligé déjà de soumettre les compagnies et sociétés d'assurances à une réglementation et à un contrôle sévère. Les États-Unis mêmes, où le législateur jusqu'ici n'est intervenu que très peu dans le domaine économique, sont entrés dans cette voie : la législature de l'État de New-York a voté, en 1906, une loi qui limite les affaires des compagnies d'assurances sur la vie, qui interdit à ces compagnies, pour leurs capitaux, certains placements, etc. Il est probable qu'on ne tardera pas à aller plus loin encore. Il est clair en effet que l'État — ou encore les autres personnes administratives — peut donner l'assurance bien meilleur marché que les autres assureurs, et qu'il offre à tous égards bien plus de garanties. Tout au plus pourrait-on faire quelques réserves, pour les pays où la moralité publique n'est pas très élevée, au sujet de ces assurances, comme l'assurance contre la grêle, dans lesquelles l'estimation des dommages est un peu délicate.

3. *Les assurances ouvrières* (1).

216. Raisons de les considérer à part. Quelles elles sont. — Il nous a paru nécessaire de réserver pour une étude distincte ces assurances que l'on appelle du nom d'assurances *ouvrières* ou *sociales*. Ce sont des assurances qui concernent spécialement une certaine classe sociale, à savoir la classe des ouvriers, ou encore de tous ceux qui ne possèdent rien et qui vivent au jour le jour ; elles garantissent les individus de cette classe contre certains risques qui leur sont particuliers, ou qui du moins ont pour eux une gravité particulière. Comme on le verra d'ailleurs, il s'agit ici d'assurances dont la charge souvent n'est point portée par les assurés, ou n'est portée par eux qu'en partie.

(1) Voir Gide, *Économie sociale*, chap. 3, I, Paul Louis, *L'ouvrier devant l'État*, chap. 14-17, Schmoller, *Grundriss*, §§ 219-224, et pour les assurances « populaires », § 217 (trad. fr., t. IV) ; consulter encore dans le *Handwörterbuch* les articles *Krankenversicherung*, *Invalidenversicherung* et *Unfallversicherung*, par van der Borght, Woedtke, Zacher et Emminghaus (t. V, IV et VII) ; voir enfin Philippovich, *Grundriss*, 2e vol., 2e partie, §§ 86, 88-94.

Les risques auxquels les assurances ouvrières se rapportent sont ceux qui exposent l'ouvrier à perdre son gagne-pain. Les assurances ouvrières sont relatives, ainsi, à la maladie, aux accidents du travail, au chômage, à l'invalidité et à la vieillesse ; il pourra y avoir aussi, pour les ouvriers, des assurances sur la vie, qui intéressent non plus l'ouvrier lui-même — à moins qu'elles ne visent à lui garantir des funérailles décentes —, mais les siens. Nous allons examiner rapidement ce qui a été fait dans ces différents domaines.

217. Assurance contre la maladie. — Cette assurance a été instituée dans un certain nombre d'entreprises par les employeurs. Mais dans la plupart des pays, c'est sous la forme de la mutualité qu'elle s'est organisée.

En France, les *sociétés de secours mutuels* étaient, vers le milieu de 1904, au nombre de 18.500, avec un effectif de 3.700.000 membres et 380 millions de francs de capitaux. Les recettes de ces sociétés, en 1902, s'élevaient à 55 millions, et leurs dépenses à 42 millions (1). On prendra garde, toutefois, que les sociétés de secours mutuels françaises, comme les sociétés analogues qui existent à l'étranger, ne s'occupent pas seulement de donner des secours, en soins médicaux et en argent, à ceux de leurs membres qui tombent malades. Il en est beaucoup qui servent des retraites, qui donnent des secours en cas de chômage ou de décès, ou qui sont des sociétés d'épargne.

La mutualité française n'est pas sans avoir de grandes prétentions : volontiers ceux qui la dirigent se chargeraient d'organiser, dans notre pays, tout l'ensemble de ces assurances ouvrières dont on réclame la création. Cette ambition a quelque chose d'excessif, et la situation de nos sociétés de secours mutuels, quand on l'examine de près, apparaît moins brillante que certains ne disent. Ces sociétés sont petites, puisque le nombre moyen de leurs membres est à peine de 200 ; et il leur est difficile de s'agrandir, parce qu'elles répugnent à admettre des membres qui soient plus âgés — plus exposés par conséquent aux maladies — que ceux qui les composent déjà —, et que les gens plus jeunes préfèrent créer des sociétés nouvelles. Les unions qui se fondent ne remédient que dans une certaine mesure aux inconvénients qui résultent de cet état de choses. D'autre part, pour chaque société, les charges vont s'aggravant à mesure que les sociétaires avancent en âge. Déjà, d'une manière générale, nos sociétés ne font leurs frais que grâce à des subventions de toutes sortes. En 1900, la cotisation moyenne dans les sociétés assurant contre les maladies était de 13 fr. 35, et les frais de maladie s'élevaient à 16 fr. 88 ; sur un ensemble de recettes de 43,5 millions, les prestations des participants se montaient à 27,1 millions ; 326.000 membres honoraires versaient

(1) Ces derniers chiffres d'après l'*Annuaire statistique pour 1905*, p. 285.

3,4 millions, l'État, les départements, les communes fournissaient plusieurs millions — 7 millions en 1904 —, et le public, sous la forme de dons, legs, etc., à peu près autant.

Les choses ne vont guère autrement, pour la mutualité, dans les autres pays. Il y avait dans la Grande-Bretagne, en 1901, 28.346 sociétés « amicales », la plupart affiliées à des « ordres », avec 5.217.000 membres et un capital de 820 millions de francs ; en Allemagne, en 1899, on en comptait 22.364 avec plus de 9 millions de membres. Mais toutes ces sociétés ne sont guère prospères. En Angleterre par exemple, malgré les cotisations élevées, on estimait en 1895 le total des déficits à 270 millions de francs.

Il ne faut donc pas s'étonner qu'on ait pensé à confier à l'État le soin d'organiser l'assurance contre la maladie. L'Allemagne la première, par la loi de 1883, a procuré le bénéfice de cette assurance — en la rendant obligatoire — à presque toute la population industrielle ; la loi en question permet même aux communes d'étendre l'obligation aux ouvriers agricoles, etc. Les personnes astreintes à s'assurer ont d'ailleurs le choix entre les caisses communales — où elles sont inscrites *ipso facto* si elles ne s'inscrivent pas ailleurs —, les caisses dites locales, les caisses de fabrique, etc., et même des caisses libres. Ces caisses diverses prélèvent sur les salaires, à titre de cotisation, de 1,5 à 3 %, voire davantage. En 1905, il y avait dans l'Empire 22.695 caisses et 11.184.476 assurés, soit 492,8 assurés par caisse. Les cas de maladie étaient avec le nombre des assurés dans le rapport de 39 à 100, les jours de maladie par assuré se montaient à 7,77 ; les frais d'administration s'élevaient à 1,27 marks, les dépenses pour maladie à 19,97 marks par assuré ; il était dépensé, pour les maladies, 232 millions de marks, dont 53 en honoraires de médecins, 34 en médicaments, 30 en frais d'hospitalisation, 102 en secours aux malades (1).

Une organisation analogue à celle de l'Allemagne existe en Autriche depuis 1888, en Hongrie depuis 1891, dans le Luxembourg depuis 1901. Les cantons suisses d'Appenzell (Rhodes extérieures) et de Saint-Gall ont, le premier autorisé les communes à imposer l'assurance aux personnes en séjour, le second enjoint aux communes de le faire. En France, l'État n'a pour les ouvriers malades que des institutions d'assistance.

218. Assurance contre les accidents. — L'assurance contre les accidents du travail n'a fonctionné que dans des conditions très défectueuses, et elle n'a eu que très peu d'extension, sauf pour certaines régions et pour certaines catégories particulières de travailleurs, jusqu'à l'époque très récente où la législation dite sociale a commencé à prendre le développement que l'on sait. L'organisation légale de cette assurance au profit de toute la classe des salariés, ou du moins des salariés de l'industrie, est

(1) *Statistisches Jahrbuch* de 1907, pp. 290-293.

résultée pour partie d'une évolution qui s'est produite dans les idées juridiques, et qui a conduit à faire peser sur l'employeur la présomption de la responsabilité dans les accidents du travail, voire même à regarder les accidents du travail comme un *risque professionnel* dont les employeurs, de toutes les façons, doivent avoir la charge.

C'est l'Allemagne qui, par la loi de 1884, s'est engagée la première dans cette voie ; beaucoup d'autres pays l'ont suivie depuis lors. Mais dans la manière dont on s'y est pris pour décharger les ouvriers des risques d'accidents, il y a entre les législations des différences très notables. On peut distribuer ces législations diverses en un certain nombre de groupes que nous allons indiquer.

1° Certaines législations, obligeant les employeurs à indemniser leurs ouvriers en cas d'accident, les obligent, en outre, à s'assurer, et ne leur permettent de s'assurer qu'à de certaines caisses d'assurance — leur laissant cependant, parfois, un certain choix entre les caisses en question —. En Allemagne, la loi de 1884 a institué pour les employeurs de l'industrie des associations professionnelles où ils sont obligés de s'inscrire et d'assurer leurs ouvriers, et qui fonctionnent sous le contrôle de l'État. Pour les ouvriers des exploitations agricoles et forestières, auxquels le bénéfice de l'assurance a été étendu en 1886, ce sont des corporations territoriales qui ont été créées. Des dispositions analogues, mais point tout à fait semblables, sont en vigueur en Autriche depuis 1887, en Hongrie depuis 1900, dans le Luxembourg depuis 1902, en Hollande depuis 1901, en Norvège depuis 1894, en Italie depuis 1883.

2° D'autres législations ne contraignent pas les employeurs à assurer leurs ouvriers, mais donnent à ceux-ci des garanties équivalentes. La loi française de 1898 laisse les employeurs libres de ne pas s'assurer, mais elle décide que l'État sera caution du patron vis-à-vis de l'ouvrier ; l'État d'ailleurs s'est couvert contre le risque de l'insolvabilité des employeurs par une majoration de 4 °/₀ à l'impôt des patentes. La loi belge de 1903, inspirée de notre loi de 1898, crée un fonds de garantie en prévision de l'insolvabilité des employeurs.

3° La loi britannique de 1897, la loi danoise de 1898, la loi espagnole de 1900 consacrent le principe du risque professionnel sans rendre l'assurance obligatoire et sans instituer de garanties.

4° Dans certains pays — la Suisse et plusieurs des États de l'union américaine —, on s'est borné jusqu'ici à étendre la notion de la faute patronale, qui rend le patron responsable des accidents survenus à ses ouvriers.

En France, où il n'y a guère que les ouvriers de l'industrie qui soient indemnisés des accidents dont ils sont victimes — les ouvriers agricoles ne sont indemnisés que là où des moteurs mécaniques sont employés —, 2,5 millions environ d'ouvriers sont assurés, et plus de 3 milliards de sa-

laires — sur 4 milliards de salaires que touchent les ouvriers protégés par la loi —. Les compagnies à primes fixes assurent la plus grande partie de ces salaires : le reste est assuré par l'État, lequel a créé une *Caisse nationale d'assurances*, et par des associations mutuelles de patrons. On peut s'étonner, à la vérité, que les employeurs ne s'adressent pas davantage à la *Caisse nationale*, dont les tarifs sont très bas (1). Du moins la création de cette caisse aura-t-elle eu pour effet de forcer les compagnies à baisser leurs tarifs dans une forte proportion.

La loi française laisse aux juges le soin de fixer le montant des indemnités, dans des limites qu'il trace : ces indemnités peuvent aller du quart à la moitié du salaire dans le cas d'incapacité temporaire ou d'incapacité permanente partielle, du tiers aux 3/4 dans le cas d'incapacité permanente totale, et du cinquième aux 3/4 dans le cas de mort. La charge que cette loi fait peser sur les employeurs varie beaucoup d'une industrie à l'autre ; on l'évalue, en moyenne, à 2 $^0/_0$ des salaires.

Nous n'entrerons pas dans le détail de la législation allemande ; mais il faut en indiquer les résultats principaux. En 1905, il y avait en Allemagne, pour assurer les ouvriers, 66 de ces associations industrielles professionnelles et 48 de ces corporations agricoles dont nous avons parlé, plus des offices qui s'occupent des accidents survenus aux ouvriers de l'État, des communes, etc. Le nombre des assurés, au total, se montait à 20 millions ; il y a eu 892.901 accidents, dont 8.928 mortels. Les primes versées ont été de 127 millions de marks pour les 8,1 millions d'ouvriers de l'industrie privée assurés, de 37,4 millions de marks pour les 11,1 millions d'ouvriers agricoles. Sur 162 millions de marks dépensés, 11,8 seulement ont été dépensés en frais d'administration (2).

219. Assurance contre le chômage. — Nous mettons cette assurance à la suite des assurances contre la maladie et contre les accidents, bien que le chômage soit d'une tout autre nature que la maladie et que les accidents, parce que le chômage, comme la maladie et comme la généralité des accidents, ne soumet l'ouvrier qu'à des épreuves temporaires.

L'assurance contre le chômage, à la vérité, n'existe guère jusqu'à présent qu'à l'état de projets, ou de tentatives très modestes et très imparfaites. Les compagnies d'assurances ne sauraient guère songer à l'instituer : sans parler de la situation de ceux à qui cette assurance s'adresserait, situation qui ne leur permettrait pas de verser les fortes primes nécessaires

(1) En 1904, la *Caisse nationale* a encaissé 354.648 francs de primes, et assuré 21 millions de salaires ; 14 compagnies d'assurances contre les accidents, cependant, encaissaient 53,3 millions de primes ; de cette somme, 65,83 $^0/_0$ étaient employés à régler des sinistres, 16,92 $^0/_0$ étaient dépensés en commissions, et 11,73 $^0/_0$ en frais généraux. Voir l'*Annuaire statistique pour 1905*, pp. 305-306.

(2) Voir le *Statistisches Jahrbuch*, pp. 294-301.

ici, il faut tenir compte de l'irrégularité du chômage ; et l'on n'oubliera pas que le chômage, qui peut résulter de causes très diverses, résulte parfois de la mauvaise volonté de l'ouvrier. Les sociétés de secours mutuels, d'autre part, ne sont pas assez riches pour secourir ceux de leurs membres qui sont sans travail.

C'est aux groupements professionnels que l'on doit les premières réalisations de l'assurance contre le chômage. Dans tous les pays il y a des associations ouvrières qui emploient une partie de leurs ressources à donner des secours en cas de chômage. La *Fédération du livre*, en France, donne 12 francs par semaine, pendant six semaines au maximum, à ceux de ses membres qui chôment ; mais aussi exige-t-elle de ses adhérents une cotisation mensuelle de 2 francs. Dans les *trade unions* anglaises, il y aurait 800.000 ouvriers assurés contre le chômage.

Depuis quelque temps, on a vu, en Suisse, en Allemagne, en Belgique, des municipalités créer des caisses d'assurance contre le chômage. La méthode qui tend à prévaloir, toutefois, est celle qui a été mise en pratique tout d'abord dans certaines villes françaises mais qui a donné des résultats particulièrement remarquables à Gand et dans d'autres villes belges, et qui consiste, de la part des municipalités, à subventionner les syndicats ouvriers et les sociétés de secours mutuels, en proportionnant ces subventions aux efforts que font ces syndicats ou ces sociétés, et aux résultats qu'ils obtiennent.

220. Assurance contre l'invalidité et la vieillesse. — Tout comme le chômage, l'invalidité et la vieillesse sont des maux contre lesquels il n'est pas à attendre que les ouvriers, livrés à eux-mêmes, puissent s'assurer. Et il y a, pour la vieillesse tout au moins, cette circonstance aggravante qu'elle est un mal auquel on ne peut pas espérer échapper, sinon par une mort prématurée (1). Pour assurer à un homme, à partir de l'âge de 60 ans, une rente viagère égale à la moitié de son revenu, et qui soit en partie réversible sur sa veuve, il faut qu'il donne régulièrement 15 % de ce revenu : on ne s'étonnera pas, dans ces conditions, que les ouvriers ne s'assurent point à des compagnies contre l'invalidité et la vieillesse, et que dans ce même domaine les sociétés de secours mutuels ne puissent faire que très peu de chose.

Il existe des patrons qui, plus riches à la fois et plus généreux que les autres, accordent à leurs ouvriers des pensions d'invalidité ou de vieillesse, ou les aident à s'en constituer. En France, les compagnies de chemins de fer consacrent à cet objet, chaque année, quelque 40 millions, soit 10 %

(1) Il semble au premier abord qu'on ne doive point parler d'assurance contre la vieillesse, puisque la vieillesse est une chose inévitable, mais plutôt d'épargne en vue de la vieillesse. On remarquera toutefois que si en un sens nous ne pouvons pas éviter de vieillir, d'autre part, cependant, nous ne sommes pas certains de vieillir.

environ des salaires qu'elles paient à leurs ouvriers et employés. En 1898, on estimait en tout, dans notre pays, à 461.000 le nombre des ouvriers de l'industrie privée assurés contre la vieillesse ; il faut ajouter à ce nombre 179.000 ouvriers de l'État et 120.000 inscrits maritimes ; au total, cela fait 14 % des salariés hommes.

C'est de l'État seul qu'on peut attendre qu'il résolve, pour les ouvriers, le problème de l'invalidité et de la vieillesse. Il peut le résoudre, en premier lieu, par l'*assistance*. La France a, depuis 1903, une loi qui organise l'assistance en faveur des vieillards, des infirmes et des incurables. Cette loi, quand la loi des retraites ouvrières actuellement en préparation aura été votée, sera le complément de cette dernière : elle en est en attendant le substitut. La loi danoise de 1891 est à comparer à notre loi de 1903. Et il faut regarder également, semble-t-il, comme une loi d'assistance la loi néo-zélandaise de 1898, qui institue des retraites en faveur des gens âgés n'ayant pas plus d'un certain revenu ni d'un certain capital, sans qu'aucun versement préalable leur ait été demandé (1).

Pour ce qui est, maintenant, de l'*assurance* contre l'invalidité et la vieillesse, l'État peut, soit l'encourager simplement, soit la rendre obligatoire.

Le premier système est appliqué, notamment, en Belgique et en Italie. En Belgique, la loi de 1900 alloue des primes d'encouragement aux personnes qui s'assurent à la *Caisse générale de retraite* soit directement, soit par l'intermédiaire d'une société mutuelle agréée ; dès 1902, il y avait 4.769 sociétés mutuelles affiliées à la *Caisse générale*, avec 1.368.400 membres ; la loi de 1900 coûtait à l'État belge, en 1901, plus de 13 millions. En Italie, les lois de 1898 et de 1901 ont créé également une *Caisse nationale de retraites*, à laquelle l'État donne une subvention. En France, il y a une *Caisse nationale des retraites* dont les tarifs sont très avantageux pour ceux qui veulent y recourir. De plus une loi de 1895 protège les fonds versés par les ouvriers, à fin de constitution de pensions, dans des caisses d'un caractère patronal : elle a décidé que ces fonds seraient remis, soit à la *Caisse nationale des retraites*, soit à la *Caisse des dépôts et consignations*, qui leur servirait le même intérêt qu'aux fonds des caisses d'épargne, soit à des caisses syndicales ou patronales autorisées.

Le système de l'assurance obligatoire, jusqu'ici, n'a été appliqué en grand qu'en Allemagne. Il fonctionne dans ce pays depuis 1899, en faveur des invalides d'abord, et secondairement en faveur des vieillards de 70 ans. Tous les ouvriers et employés âgés de 16 ans et ne gagnant pas plus de 2.500 francs participent à cette organisation ; ils font des versements ré-

(1) En 1904, il y avait près de 12.000 pensionnés, qui touchaient plus de 5 millions de francs de pensions.

guliers, qui varient avec les salaires ; ces versements sont complétés par des versements égaux des employeurs, et par une subvention de l'État qui est de 50 marks pour chaque pension. Les pensions d'invalidité peuvent varier, selon le taux du salaire et le nombre des versements, entre un minimum de 116 marks et un maximum de 450, les pensions de vieillesse entre 110 marks et 230. Les fonds sont centralisés par 40 caisses régionales, dont 9 caisses spéciales de syndicats patronaux ; et ces caisses paient les pensions, placent l'excédent des versements sous le contrôle de l'Office impérial des assurances.

En 1905, le nombre des assurés était de 13,9 millions. Les recettes des 40 caisses se montaient à 202 millions de marks, dont 161 provenant des versements. La fortune des caisses était de 1.237 millions (1). Sur 125 millions de marks de dépenses, 110 représentaient des indemnités payées, et là-dessus, 89 étaient payés sous forme de rentes ; 14,9 millions de marks seulement étaient consacrés aux frais d'administration de toutes sortes. En tenant compte de la contribution de l'État, qui a été de 47,3 millions de marks, on arrive à 250,3 millions pour les recettes totales, et à 158,2 millions pour les indemnités payées. 114,2 millions de marks ont été payés pour les rentes d'invalidité, 19,4 pour les rentes de vieillesse, et le reste pour des indemnités diverses. La moyenne des rentes d'invalidité se monte à 159,45 marks, et celle des rentes de vieillesse à 159,10 marks (2).

La législation allemande sur l'invalidité et la vieillesse n'a pas encore été imitée. En France notamment, l'assurance obligatoire contre la vieillesse n'a été établie qu'au profit des ouvriers mineurs.

221. Assurance sur la vie. — Il existe, en plusieurs pays, des sociétés par actions qui assurent sur la vie les personnes de la classe pauvre. Aux États-Unis, en 1900, on estimait à 10 millions le nombre des clients de ces sociétés, et à près de 1.300 millions de dollars le montant des valeurs assurées. Dans la Grande-Bretagne, en 1897, le nombre des polices du même genre aurait été de près de 16 millions, et les valeurs assurées auraient atteint 3,8 milliards. En Allemagne, à la fin de 1904, 10 sociétés d'assurance populaire sur la vie avaient 4 millions de polices environ, et assuraient 730 millions de marks ; ces sociétés avaient un total de recettes de

(1) On a adopté en Allemagne, pour l'organisation de l'assurance contre l'invalidité et la vieillesse, le principe de la *capitalisation* des versements. Ce principe s'oppose à celui de la *répartition*, d'après lequel chaque année les sommes versées sont réparties entre ceux qui en ont besoin. Le principe de la capitalisation, à coup sûr, est beaucoup plus conforme que l'autre à l'idée même de l'assurance. Mais entre autres critiques il soulève la suivante, à savoir que, à l'appliquer rigoureusement, on exclurait du bénéfice de l'assurance tous ceux à qui elle serait nécessaire de suite, ou dans un avenir prochain ; on légiférerait uniquement en vue d'un futur assez éloigné. Aussi la loi allemande ne s'en est-elle pas tenue strictement à ce principe.

(2) Cf. le *Statistisches Jahrbuch* de 1907, pp. 302-306.

74,5 millions de marks, dont 62,9 fournis par les primes ; sur 62,5 millions de marks de dépenses, 31,7 étaient consacrés à accroître les réserves, 10,8 à payer des indemnités ; 16,4 millions passaient en frais d'administration (1). Le développement, toutefois, des sociétés d'assurances populaires n'est pas regardé par tout le monde comme une chose heureuse ; on a fait remarquer, notamment, que parmi les personnes qui souscrivaient des polices, une proportion très élevée — plus de la moitié eu de certains endroits — cessaient leurs versements au bout d'un temps plus ou moins long, perdant ainsi le fruit des sacrifices déjà faits.

Les sociétés de secours mutuels, assez souvent, se sont donné pour objet — principal ou seulement accessoire — de payer des indemnités aux veuves ou aux enfants de leurs membres décédés. Aux États-Unis, 5 millions de personnes seraient assurées de la sorte.

Il faut mentionner encore que là où l'assurance contre les accidents du travail a été instituée par l'État, l'accident mortel donne lieu au paiement d'une indemnité ; de même, les caisses d'assurance contre la maladie ont payé en Allemagne, en 1905, 6,3 millions de marks d'indemnités funéraires, sur un total de dépenses de 232,2 millions (2) ; et il existe, en France par exemple, des pensions de retraites qui sont réversibles tout au moins pour partie.

En somme, l'assurance sur la vie, pour la classe ouvrière, ne fonctionne que d'une manière très incomplète. Et de plus, là où elle fonctionne, elle ne vise guère, sauf quelques exceptions, qu'à fournir à la veuve ou aux orphelins des décédés la petite somme nécessaire pour régler les frais des funérailles et pour pourvoir à des besoins urgents ; elle ne garantit pas réellement cette veuve et ces orphelins contre les maux que la disparition du chef de famille représente pour eux.

222. Conclusion. — Jetons, pour terminer, un coup d'œil d'ensemble sur les assurances ouvrières : si l'on tient pour désirable que les ouvriers soient garantis contre tous ces risques divers qui les menacent — et cette opinion est celle de tout le monde —, sur qui peut-on compter pour écarter d'eux ces risques ? et quelle est la meilleure manière de les en décharger ?

La réponse qu'il convient de donner à ces questions se dégage d'elle-même, ce nous semble, des faits que nous avons exposés. Les institutions privées à caractère commercial n'ont entrepris que très peu de chose dans le domaine de l'assurance ouvrière, et elles ne sauraient aller beaucoup plus loin. Et les associations mutuelles de leur côté, tout au moins si elles sont abandonnées à elles-mêmes, ne peuvent obtenir que des résultats médiocres : l'exemple de l'Angleterre et des États-Unis, où c'est surtout, jusqu'à ce jour, sur le principe de la mutualité que les assurances populaires

(1) Voir le *Statistisches Jahrbuch*, pp. 308-309.
(2) *Statistisches Jahrbuch*, p. 293.

reposent, en fait foi suffisamment ; tout au plus l'assurance mutuelle apportera-t-elle quelque amélioration à la situation des ouvriers d'élite, lesquels peuvent payer des cotisations relativement élevées.

C'est donc l'intervention de l'État qui seule peut procurer à la classe ouvrière cette sécurité dont l'absence est à coup sûr ce qu'il y a de plus déplorable dans sa condition. Et cette intervention de l'État ne consistera pas simplement en des encouragements aux initiatives diverses qui pourront se produire de la part des intéressés ; elle devra se manifester par des mesures tout à fait générales, qui fassent disparaître complètement les maux que l'on veut combattre.

Que si, maintenant, l'on admet la conception qui vient d'être indiquée, on aura à choisir, pour la réaliser, entre deux méthodes, ou plutôt entre deux principes : celui de l'assistance, et celui de l'assurance — laquelle devra, bien entendu, être obligatoire —. Et l'on se prononcera sans doute en faveur du principe de l'assurance obligatoire, qui impose à l'État des charges bien moins lourdes, et qui est supérieur, en outre, pour diverses raisons d'ordre moral. Il ne restera plus, dès lors, qu'à résoudre diverses questions d'application, celle de savoir à quelles caisses seront confiés les fonds de l'assurance et qui administrera ces caisses, quelle sera, encore, la part contributive de l'État, etc. Mais ces questions, pour être importantes et difficiles, ne sont cependant que des questions secondaires.

C'est vers le système de l'assurance obligatoire, manifestement, que l'opinion s'oriente de plus en plus dans tous les pays. On ne saurait plus d'ailleurs contester sérieusement la possibilité de le faire fonctionner, en présence des résultats qu'il a donnés en Allemagne. En 1905, dans ce pays, le total des dépenses qu'ont effectuées les services des assurances contre la maladie, les accidents et l'invalidité, s'est élevé à 603 millions de marks — dont 551 pour les indemnités et 51 pour les frais d'administration —. Ces services ont fait 717 millions de marks de recettes, dont 268 provenant des versements des ouvriers, 325 fournis par les employeurs, et 47 par l'État ; et leur fortune se montait à 1.722 millions de marks (1). On ne voit pas, cependant, que la création de ces institutions ait entravé le moins du monde l'essor économique de l'Allemagne.

X. — Les services personnels et les fonctions publiques (2)

223. — Il est des services dont nous nous sommes occupés déjà : les entrepreneurs de transports, par exemple, rendent des services à ceux qui

(1) Cf. le *Statistisches Jahrbuch*, p. 306.

(2) Voir l'article *Persönliche Dienstleistungen*, par Schönberg, dans le *Handbuch* de celui-ci, 2e partie, t. II.

s'adressent à eux; et de même pour les courtiers, que nous avons assimilés aux commerçants. On peut remarquer que ces services dont nous nous sommes occupés dans les sections précédentes se rapportent pour la plupart aux *choses*. Ceux dont il nous reste maintenant à parler se rapportent pour la plupart aux *personnes*. Il importe de noter, toutefois, qu'il y a, d'un côté et de l'autre, des exceptions. C'est ainsi que les entrepreneurs de transports, comme on l'a vu, transportent des personnes. Et d'autre part, dans la catégorie que nous abordons, nous mettrons les vétérinaires, dont le rôle économique n'est pas différent de celui des réparateurs de machines.

Ajoutons que la démarcation est loin d'être nette entre cette catégorie résiduelle à laquelle nous arrivons et celles dont nous avons traité précédemment. Un restaurateur peut être regardé comme un industriel ou comme un commerçant, selon qu'on attache plus ou moins d'importance à l'élaboration qu'il fait subir aux aliments qu'il sert ; mais que dire de l'hôtelier ? il est une espèce d'industriel — ou de commerçant encore — en tant qu'il donne la jouissance d'un local à ceux qu'il héberge, et qu'il les nourrit ; mais il fournit aussi à ses hôtes des soins personnels. Considérons encore les journaux : l'impression de ces journaux est un travail industriel, la vente, un travail commercial ; mais la rédaction des journaux semble plutôt devoir être rangée dans la catégorie des services personnels — car l'objet matériel, dans le journal, n'est point du tout ce qui intéresse le lecteur — ; comment classera-t-on, dès lors, l'entreprise qui s'occupera à la fois de la rédaction, de l'impression et de la vente d'un journal ?

Les professions qui consistent à fournir des services personnels aux particuliers moyennant paiement sont appelées *libérales* lorsque l'opinion les regarde comme particulièrement honorables. Si on considère, ce qui est préférable, la nature du besoin auquel les services se rapportent, on aura un certain nombre de groupes, parmi lesquels les plus importants sont les suivants :

1° le groupe des personnes qui vivent du culte, c'est-à-dire les prêtres — là où ils ne sont point des fonctionnaires —, etc. ;

2° ceux qui s'occupent de la santé des gens, c'est-à-dire les médecins, garde-malades, etc., et les vétérinaires, qu'il convient d'adjoindre aux précédents ;

3° les professeurs de toutes sortes, auxquels il faut joindre tous les employés des établissements d'instruction ;

4° les avocats, avoués, notaires, et autres hommes de loi ;

5° les artistes, avec tous les employés des entreprises de spectacles ;

6° les domestiques ;

7° les prostituées.

Les professions précédentes sont exercées souvent par des individus isolés ;

mais parfois aussi nous rencontrons ici des entreprises qui peuvent occuper beaucoup de monde : que l'on pense aux établissements libres d'instruction, aux théâtres, aux maisons de santé, etc. Quant à la rémunération des services, elle est fixée dans certains cas par l'autorité — ainsi celle des officiers ministériels — ; à l'ordinaire cependant elle est déterminée par le libre accord des intéressés.

Au sujet des fonctions publiques, nous nous bornerons à remarquer que parmi ces fonctions il en est de deux sortes. Les unes consistent à fournir aux particuliers des services qui sont rémunérés par l'État ou par les autres personnes publiques — que l'on pense aux prêtres dans ces pays où ils sont des fonctionnaires, et aux professeurs des établissements de l'État et des communes —. Les autres se rapportent à ce qui constitue l'essence même de l'organisation civile : telles sont les fonctions des magistrats, des administrateurs au sens étroit du mot, des officiers. Ici encore, d'ailleurs, nous sommes en présence de catégories entre lesquelles il n'est pas possible de tracer une démarcation rigoureuse.



LIVRE III

L'échange.

—

CHAPITRE PREMIER

LE MÉCANISME DE L'ÉCHANGE

I. — La monnaie : son origine et ses fonctions (1)

1. *Les deux modes de l'échange. Avantages de l'échange monétaire.*

224. L'échange. — L'échange est cette opération par laquelle une per-
onne cède un bien à une autre personne, moyennant que celle-ci lui four-
isse un bien de son côté. Entendant le mot « biens » dans le sens large
ue nous lui avons donné, le concept de l'échange embrassera tous les
ontrats synallagmatiques, qu'ils appartiennent à l'un ou à l'autre des
ypes qu'expriment les quatre formules *do ut des, do ut facias, facio ut
les, facio ut facias.*

Nous avons dit déjà la place extrêmement importante que le phénomène
le l'échange tient, aujourd'hui, dans l'économie des peuples civilisés, le
aractère mercantile très accusé que présente cette économie. Nous nous
roposons, dans ce livre, d'étudier le phénomène de l'échange. Nous exa-

(1) En fait d'ouvrages généraux sur la monnaie, il convient d'indiquer tout d'abord
es études, que l'on peut appeler classiques, de Jevons, de Messedaglia et de Knies
Jevons, *Money and the mechanism of exchange*, trad. fr., *La monnaie et le méca-
isme de l'échange*, Paris, Alcan ; Messedaglia, *La moneta e il sistema monetario
n generale*, publié dans l'*Archivio di statistica*, 1881-82 ; Knies, *Geld und Kredit*,
, *Das Geld*, 2e éd., 1885). Parmi les ouvrages les plus récents, il y a lieu de men-
onner celui de de Foville — à la vérité un peu élémentaire — (*La monnaie*, Pa-
is, Lecoffre, 1907), celui d'Arnauné (*La monnaie, le crédit et le change*, 3e éd., Pa-
s, Alcan, 1906), celui de Helfferich (*Geld und Banken*, I, *Das Geld*, Leipzig,
irschfeld, 1903) et celui de Conant (*Monnaie et banque*).

minerons d'abord comment les échanges s'opèrent ; nous étudierons, en d'autres termes, le mécanisme en quelque sorte extérieur ou superficiel de l'échange. Nous rechercherons ensuite ce qui règle, ce qui détermine les échanges — et par suite la production, en tant qu'elle est mercantile — autrement dit nous ferons la théorie de la valeur.

225. Ses deux modes. — L'échange peut s'opérer en deux manières. Il y a une première sorte d'échanges que l'on appelle du nom de *trocs*. Et il y a des échanges d'une autre espèce. Le troc est caractérisé par le fait que chacun des échangistes désire le bien qu'il reçoit à cause de son utilité *intrinsèque* : ainsi un sauvage, ayant fait une chasse heureuse, cédera une partie du gibier qu'il a pris pour avoir des armes qui lui sont nécessaires, et son coéchangiste acceptera cet échange parce que dans ce moment il n'est pas suffisamment pourvu de nourriture. Mais considérons le producteur qui vend ses produits contre de l'argent ; cet argent, il l'accepte en paiement, il le désire, non point à cause d'une utilité intrinsèque qu'il y trouverait, mais parce qu'avec lui il pourra se procurer toutes sortes de biens qu'il désire.

On prendra garde de bien comprendre l'expression « utilité intrinsèque » dont nous venons de nous servir. Supposons qu'un industriel échange des produits contre des matières premières dont il a besoin pour faire marcher son industrie. Ces matières premières n'auront pas pour lui une utilité *immédiate ;* il ne se les procure que parce que grâce à elles il pourra, d'une manière indirecte, obtenir des choses qu'il désire pour elles-mêmes. L'opération que nous venons de dire, cependant, ne constituera pas autre chose qu'un troc. Les matières premières de notre industriel ne lui sont pas directement utiles ; mais elles lui sont utiles en raison des propriétés qu'elles possèdent et qui les rendent aptes à certains emplois particuliers, tandis que l'argent, à l'ordinaire, est recherché en raison de la propriété qu'il a de pouvoir s'échanger contre tous les autres biens.

Il convient d'appeler *échanges monétaires* la deuxième des espèces d'échanges que nous avons distinguées. La monnaie, en effet, est constituée précisément par *ces biens qui sont reçus universellement* — tout au moins dans une société donnée — *comme moyens de paiement*, par la cession desquels, conséquemment, on peut acquérir toutes sortes de biens, et que l'on recherche en raison de ce fait.

On dit couramment que la monnaie, là où l'usage en est répandu, est l'*intermédiaire des échanges*. Quand on parle ainsi, on considère qu'il n'y a d'échange véritable que le troc. Cette façon de parler est conforme aux habitudes juridiques : le droit en effet oppose l'échange à la vente et à l'achat. Et elle est fondée aussi, en un sens, économiquement : car la vente et l'achat ne sont pas des opérations complètes ; quand on vend, c'est pour pouvoir, avec l'argent que l'on reçoit, acheter plus tard quelque bien q[...]

l'on désirera ; et quand on achète, c'est avec de l'argent qu'on a acquis, le plus souvent, par une vente ou par quelque opération analogue (1). Toutefois, il y a des raisons d'appeler du nom d'échanges même ces opérations incomplètes ; la meilleure est que l'économique a besoin d'un mot pour désigner l'ensemble de tous les contrats synallagmatiques dont elle a à s'occuper, et que le mot « échange » est celui qui se présente tout naturellement ici.

226. Avantages de l'échange monétaire. — Si nous comparons le troc et l'échange monétaire, nous nous persuaderons sans peine de la supériorité de celui-ci. Sous la forme du troc, les échanges ne sauraient prendre un bien grand développement. C'est que le troc est une opération très difficile à effectuer. Nous ne parlerons pas de ce fait — sur lequel nous aurons à revenir quand nous traiterons de la valeur — que les conditions du troc, là où celui-ci est économiquement possible, sont souvent indéterminées dans une grande mesure, et qu'ainsi le troc ne va pas, à l'ordinaire, sans des marchandages qui pour des raisons psychologiques en rendent la conclusion malaisée et incertaine. Plaçons-nous au point de vue purement économique. Pour que le troc puisse s'effectuer, il faut supposer deux individus pourvus en telle sorte, que chacun ait des biens que l'autre désire ; il faut en outre que l'un de nos deux individus trouvant avantage à céder un bien qu'il a contre un bien que possède l'autre, celui-ci, de son côté, trouve avantage à céder ce dernier bien contre le premier. Or cette coïncidence ne se réalisera que rarement. Ainsi un individu possède un bœuf de labour, un cheval de trait dont il serait disposé à se défaire, s'il pouvait en le cédant se procurer telle quantité de certains autres biens; mais il ne trouvera personne qui consente à ce troc : un troc ne serait possible ici, par exemple, que si notre homme pouvait céder, contre la moitié de ces biens qu'il désire, la moitié de son bœuf ou de son cheval ; et malheureusement, on ne saurait partager le bœuf ou le cheval : la moitié de la bête n'aurait aucune utilité, ou aurait une utilité de beaucoup inférieure à la moitié de l'utilité de la bête entière.

Dira-t-on que du moment que l'on a des biens, on trouvera toujours à

(1) On dit souvent, à ce propos, que l'emploi de la monnaie décompose le troc. Cette formule n'est point parfaitement heureuse ; du moins prête-t-elle à l'équivoque. L'emploi de la monnaie, sans doute, fait qu'en place de trocs on a des ventes et des achats. Mais ce serait une erreur de croire que chaque troc est remplacé par une vente et un achat ; en réalité, on a quelque chose de différent. A, par exemple, vend un mouton à B. Avec l'argent qu'il reçoit, il n'achètera pas à B, mais à C. Le mouvement de l'argent n'est pas un mouvement de *va-et-vient*, c'est un mouvement *circulatoire*. C'est pourquoi, au lieu de dire de l'argent qu'il est l'*intermédiaire* des échanges — expression qui peut donner naissance à des erreurs —, il vaudrait peut-être mieux dire qu'il en est l'*instrument*.

les troquer, qu'il faudra seulement aller chercher plus loin ou attendre plus longtemps celui avec qui l'on fera le troc ? Mais pour ce qui est du transport des biens dans l'espace, il n'est pas toujours possible, et lorsqu'il est possible, il peut être si coûteux que l'opération du troc cesse d'être avantageuse. Et puis il faut savoir qu'il existe en tel endroit telle personne avec qui l'on pourra faire tel troc ; si l'on doit se mettre à la recherche de l'occasion, on sera exposé à y dépenser, en temps et en peine, plus qu'on n'en retirera finalement de profit. Quant à l'attente, elle présente des inconvénients aussi graves. Les biens dont on est abondamment pourvu et qu'on souhaiterait pouvoir troquer peuvent être des biens périssables : la plupart des aliments, par exemple, ne se conservent que peu de temps. Et d'un autre côté le troc, s'il devient possible plus tard, peut cesser d'être avantageux : dans un moment de disette on céderait volontiers de certains biens qu'on a pour obtenir des subsistances ; mais il est indispensable, comme on le conçoit sans peine, que le troc ait lieu dans ce moment même.

En regard de ces obstacles qui rendent la conclusion du troc si difficile, il ne sera pas besoin de montrer longuement les facilités que l'emploi de la monnaie crée pour la circulation des biens. Il apparaît tout de suite que là où il existe une monnaie, un individu est quasiment assuré de pouvoir se procurer, avec les biens qu'il possède, tous les autres biens — en quantité plus ou moins grande —. Pour vendre ces biens qu'il possède, il pourra s'adresser à tous ceux qui les désirent ; il n'aura pas à se préoccuper de rechercher des gens qui possèdent ce qu'il désire lui-même, etc. Et une fois qu'il aura vendu — à un prix plus ou moins élevé sans doute —, il pourra, l'argent étant désiré par tout le monde, acheter ce qui lui plaira. La monnaie est indispensable pour permettre la multiplication des échanges; sans elle, une économie mercantile est inconcevable.

Aujourd'hui, les échanges qui se font sont presque tous des échanges monétaires. Et ainsi, étudier le mécanisme de l'échange, c'est autant dire étudier la monnaie.

2. *Origine de la monnaie.*

227. Comment la monnaie est apparue. — Quand on considère le fonctionnement présent de l'économie, on ne peut pas s'empêcher de remarquer certain caractère curieux que la monnaie présente. Chacun de nous cherche à se procurer de la monnaie — à gagner de l'argent, comme l'on dit — ; et si l'on désire la monnaie, ce n'est point à l'ordinaire pour elle-même, c'est parce qu'elle est désirée par tous les autres (1). La monnaie

(1) Cf. Tarde, *Psychologie économique*, liv. I, chap. 6, I.

est la forme par excellence de la richesse; et elle ne tire cette propriété qu'elle a que du consentement, en quelque sorte, de tous les membres de la société. Sans doute les principales des monnaies — les monnaies métalliques — ont une utilité intrinsèque. Mais si ces monnaies métalliques, pour une raison ou pour une autre, cessaient d'être reçues en paiement par tout le monde, alors, ne conservant plus pour fonder leur valeur que leur utilité intrinsèque, cette valeur ne manquerait pas de baisser considérablement.

Les considérations précédentes ne justifient pas l'étonnement que certains éprouvent de voir les monnaies acceptées de tous : du moment que, recevant une monnaie, je sais que je pourrai la « faire passer », peu importe si elle a ou non une utilité intrinsèque. Mais ces considérations nous obligent, du moins, à nous poser la question de l'origine de la monnaie.

Comment donc l'usage de la monnaie a-t-il pris naissance? Pour répondre à cette question il ne suffit pas de représenter les *services que la monnaie rend* à l'humanité : il faut montrer de quelle manière, par quel processus elle s'est constituée (1).

On ne saurait, d'autre part, attribuer l'origine de la monnaie à une *invention* : une telle explication ne vaudrait pas beaucoup plus pour la monnaie qu'elle ne vaut pour le langage. Et on ne saurait parler non plus d'une *décision* prise par une autorité : une telle décision serait une invention encore, propagée seulement par la coercition au lieu d'être propagée par la persuasion et l'imitation.

La monnaie ne peut être née que d'une évolution progressive. Cette évolution, au reste, il y a moyen de s'en faire une représentation qui la rende parfaitement intelligible, d'où non seulement toute impossibilité, mais toute obscurité soient exclues. Et cette représentation ne sera pas purement hypothétique: elle recevra une confirmation au moins partielle de l'histoire — tant de l'histoire au sens familier du mot que de la linguistique —, et aussi des observations que l'on peut pratiquer de nos jours chez certaines peuplades très arriérées.

Le commencement de cette évolution qui a créé la monnaie telle que nous la connaissons doit être cherché dans le fait des hommes qui les premiers ont échangé des biens contre d'autres avec la pensée d'utiliser ceux-ci pour des échanges ultérieurs. L'idée d'une opération pareille a dû germer de très bonne heure dans l'esprit des hommes. La prévoyance ne saurait manquer de l'inspirer même à des individus d'un développement intellectuel rudimentaire. Un sauvage a fait une chasse ou une pêche très abondante; il a plus de gibier ou de poisson qu'il ne lui en faut; il veut échanger cette portion de sa chasse ou de sa pêche qui ne lui est d'aucune uti-

(1) Voir sur cette question Menger, *Geld* (*Handwörterbuch*, d. S., t. IV), I.

lité. Ses voisins, cependant, n'ont rien qu'il désire ; mais ils possèdent tel bien qu'il aura plus tard la possibilité d'échanger contre des choses utiles : il leur demandera donc ce bien, qu'il paiera avec son gibier ou son poisson (1).

On recherchera donc les biens qu'on trouve facilement à échanger. On ne les recherchera d'ailleurs pas seulement en vue d'échanges futurs ; on les recherchera aussi en vue de certains *paiements* auxquels on sera obligé. Dans les peuplades même les plus primitives, il y a toujours une organisation ; presque partout on trouve des impôts, des amendes, des tributs. Ceux qui les perçoivent ne pourront pas toujours se faire donner des biens qui leur soient utiles par eux-mêmes ; il leur faudra accepter d'autres biens encore, qu'ils recevront avec l'intention de les échanger plus tard. Mais ils n'accepteront pas qu'on s'acquitte avec n'importe quels biens : ils exigeront qu'on leur donne des biens d'un écoulement facile. Et par là ceux qui ont à payer les impôts, les amendes, les tributs en question seront incités à constituer des réserves de ces biens.

Pour les raisons qu'on vient de voir, ces biens acquerront une situation particulière parmi les autres qui auront cette double qualité d'*être désirés par beaucoup de gens* et de *ne point être périssables* : on sera heureux de se les procurer, même alors qu'on n'aura point besoin d'eux pour eux-mêmes.

Les biens, au reste, qui assumeront comme nous venons de dire la fonction spéciale de moyens de paiement et de moyens d'échange, ces biens seront multiples ; ils varieront d'une peuplade, d'une région à l'autre (2). Et même, au début tout au moins, plusieurs biens pourront dans une même peuplade remplir cette fonction simultanément. Chez les peuples chasseurs, on se servira souvent des peaux de bêtes ; chez les peuples pasteurs, on se servira du gros et du petit bétail — on admet généralement que le mot latin « *pecunia* » vient de *pecus* — ; chez les peuples agriculteurs, on se servira du blé ou de telles autres denrées agricoles — dans les colonies anglaises du nord de l'Amérique, au XVII[e] et jusqu'au XVIII[e] siècle, on voit le tabac, le maïs, le blé employés couramment pour les paiements ; parfois d'ailleurs les autorités leur donnent cours légal —. Dans certains pays, des marchandises manufacturées — des cotonnades notamment — sont reçues comme monnaie. On notera que chez beaucoup de peuples primitifs ce sont

(1) Nous ne posons pas ici la question de l'origine de l'échange. Indiquons cependant, en passant, que cette question est discutée, et signalons, parmi les solutions que l'on en a proposées, celle qui veut que l'échange soit né de la coutume des présents mutuels (cf. là-dessus Hainisch, *Die Entstehung des Kapitalzinses*, Leipzig, Deuticke, 1907, pp. 28-35).

(2) Sur ce point, voir Jevons, *La monnaie et le mécanisme de l'échange*, chap. 4, de Foville, *La monnaie*, chap. 2-3.

des objets de parure — coquillages travaillés ou non, etc. — qui constituent la monnaie. La parure en effet est un des premiers en date parmi les besoins des hommes ; et dans certaines peuplades, les objets de parure sont les seules richesses — ou à peu près — que tout le monde désire, et qui jouissent en même temps de la propriété de se conserver d'une manière pratiquement indéfinie.

228. Les métaux comme monnaie. — Il y a donc eu, tout d'abord, une grande variété de monnaies. Parmi ces monnaies, une sélection devait naturellement s'opérer à mesure que les échanges se multipliaient, que les relations commerciales se développaient entre les clans, les tribus, les peuples. Cette sélection devait avoir pour effet, finalement, de réserver la fonction monétaire aux métaux — le fer, le plomb, l'étain, le cuivre, l'argent, l'or —. Comme les biens indiqués ci-dessus, les métaux se conservent, on peut dire, indéfiniment. De plus, ils sont désirés en tout pays, ou peu s'en faut, soit parce qu'on en peut faire des armes, des outils, soit parce qu'ils sont beaux et qu'on peut s'en parer (1) ; et ils ont, par là, une supériorité sur les autres monnaies primitives. Mais à bien d'autres égards encore ils sont supérieurs à ces diverses monnaies. Voici les principales des qualités qu'ils possèdent — en outre de celles qui ont été mentionnées — et qui les rendent éminemment propres à la fonction monétaire (2).

1° Ils sont *faciles à transporter*, à cause de leur *densité de valeur* élevée, et à cause de leur *nature*. Aujourd'hui, ce qu'un homme peut porter de charbon sur son dos représente à peine une valeur d'un franc, ce qu'il peut porter d'or, 100.000 francs ; l'or et l'argent voyagent d'un bout du monde à l'autre moyennant des frais qui, tout compris, ne représentent qu'une très petite portion de leur valeur. Même en tenant compte du fait que les métaux doivent une partie de leur valeur à leur emploi comme monnaie, il reste que des métaux comme l'or et l'argent, sous le rapport qui nous occupe, ont un grand avantage sur les biens que nous indiquions tantôt. Parmi ces biens, d'ailleurs, il en est — le bétail vivant — dont le transport, non seulement est coûteux, mais peut rencontrer de grandes difficultés.

2° Ils ont une *valeur relativement constante* dans le temps. La valeur du blé, par exemple, peut varier considérablement d'une année à l'autre : le blé n'a d'utilité intrinsèque qu'autant qu'il est destiné à une consommation destructive ; il n'est donc point fait pour être accumulé ; et les récoltes successives peuvent être très inégales. Les métaux, au contraire, sont employés à des usages qui ne les détruisent pas ; il s'en constitue ainsi un

(1) La beauté des métaux, en les faisant désirer, a contribué à les faire employer comme monnaie ; puis quand ils ont eu cet emploi, leur valeur s'en étant accrue, on les a recherchés davantage — pour ce fait même — comme parure.

(2) Cf. Jevons, ouvrage cité, chap. 5.

stock que la production qui se continue — surtout si l'on tient compte de la diminution perpétuelle de ce stock par l'usure — ne saurait accroître que lentement.

3° Ils sont *divisibles*, et en telle sorte que les pièces en lesquelles on les divisera auront toujours une valeur proportionnelle à leur grandeur. Une bête, comme nous l'avons dit, ne peut pas être partagée sans perdre beaucoup de sa valeur ; une peau non plus, ni non plus une pierre. Il en va autrement pour les métaux, en raison de la possibilité que l'on conserve, les ayant divisés, de fondre les morceaux en une seule masse. Les métaux pourront donc servir aux échanges, en quelque quantité que soient offerts ou demandés les biens qu'ils devront acheter.

4° Ils sont *homogènes*. Un morceau de fer ou d'or pur est identique à un autre morceau de fer ou d'or : ainsi, quand on connaît la valeur de l'un, on connaît par là même la valeur du deuxième, et de tous les autres.

5° Ils sont aisément *reconnaissables*. On distinguera sans peine une monnaie d'argent d'une imitation en plomb, par exemple ; il est très difficile, au contraire, de distinguer une pierre précieuse véritable des imitations qui en peuvent être faites.

Ce sont ces qualités multiples que nous venons d'énumérer qui ont fait adopter presque partout les métaux comme monnaie. Tout d'abord, on a employé les métaux en lingots ; et on les *pesait* à chaque échange où ils intervenaient. Puis des commerçants, des banquiers connus jouissant de la confiance générale, des souverains et des autorités diverses ont fait circuler des pièces de métal d'un poids déterminé, ce poids — et le titre aussi du métal — étant attesté par une marque, par l'application d'un *poinçon*. Le poinçonnage, toutefois, ne donnait pas encore une garantie suffisante à ceux qui recevaient les pièces en paiement : car il n'empêchait pas que ces pièces pussent être rognées. Et de même pour les pièces de métal qu'on a pu faire circuler et qui avaient une *forme* déterminée. C'est pourquoi, sans doute, l'on en vint à *frapper* les monnaies : la monnaie frappée porte une empreinte qui en couvre toute la surface ; et par là, il devient tout à fait impossible de la rogner sans qu'on s'expose à se la voir refuser quand on la remettra en circulation. Il n'est pas besoin de faire remarquer que les métaux, en raison de leur malléabilité, se prêtent très bien à l'opération de la frappe, et que leur dureté leur fait conserver indéfiniment, sans altération, l'empreinte qu'ils ont reçue.

Avec l'adoption générale des métaux comme monnaie unique, ou du moins comme monnaie principale, avec, surtout, l'invention de la frappe, se termine la période primitive de l'histoire de la monnaie. On dit même, quelquefois, que c'est là que l'histoire de la monnaie commence : certains auteurs, en effet, réservent le nom de monnaie aux pièces frappées et, d'une manière générale, à ces moyens de paiement dont l'apparence fait con-

naître la valeur, et que l'on n'a pas besoin d'éprouver ni de peser, mais seulement de compter quand elles vous sont présentées en paiement.

3. *Fonctions secondaires de la monnaie. Conséquences de l'emploi de la monnaie.*

229. Les fonctions secondaires de la monnaie. — Nous avons envisagé la monnaie, jusqu'ici, dans sa fonction d'*intermédiaire des échanges*, et, d'une manière plus générale, de *moyen de paiement*. La monnaie remplit d'autres fonctions encore, qui sont dérivées de celle-là, qui s'y rattachent, du moins, très étroitement, mais qu'il est possible et nécessaire de distinguer d'elle. Ces fonctions secondaires peuvent être réunies sous les deux rubriques suivantes : *mesure* de la valeur, *mobilisation* de la valeur.

230. La monnaie comme mesure de la valeur. — La valeur ou *valeur d'échange* — dont nous aurons à nous occuper au chapitre suivant —, c'est le pouvoir qu'a un bien d'être échangé contre telle quantité de tels et tels autres biens ; et c'est, encore, la *raison* de ces échanges.

La mesure de la valeur est quelque chose de particulier, qui diffère des autres mesures, comme la mesure des longueurs ou des surfaces ; et cela tient à certain caractère particulier que la valeur présente. Quand on parle de la longueur d'une planche, on parle d'une qualité *intrinsèque* — s'il est permis d'employer, ici, le mot qualité — de la planche en question ; et la mesure de cette longueur se fera par la comparaison avec une unité — le mètre — chez qui, également, la longueur est une qualité intrinsèque. La valeur, au contraire, est une qualité extrinsèque, elle exprime une pure relation ; et il en est ainsi, nécessairement, pour le bien qui représente l'unité de valeur comme pour les autres biens. On mesure la valeur de l'hectolitre de blé en le comparant à l'argent, par exemple : on dit que l'hectolitre de blé vaut 22 francs, soit 22 pièces d'argent d'un certain poids. Mais on ne connaîtra pas la valeur du franc d'argent par l'inspection de cette pièce : cette valeur du franc n'est rien d'autre que le pouvoir qu'il a d'acheter la vingt-deuxième partie d'un hectolitre de blé, et telles quantités encore de telles autres marchandises.

De ce qui précède, il résulte qu'il est très utile, pour mesurer la valeur des biens, de rapporter ces biens à un bien unique — ou à un petit nombre de biens —. Supposons qu'on veuille indiquer la hauteur d'un arbre : on pourra rapporter cette hauteur à la longueur de l'un quelconque des objets qui nous sont familiers — et qui ont une longueur suffisamment constante — ; on pourra dire que l'arbre mesure tant de fois la hauteur d'un

homme, qu'il mesure tant de coudes, ou de pieds, etc. Quelque unité que l'on choisisse, pourvu que cette unité nous soit bien connue, elle fera l'affaire : et cela, parce que la hauteur de l'arbre appartient véritablement à celui-ci, qu'elle en est, comme nous l'avons dit, une qualité intrinsèque, et que la longueur choisie comme unité appartient de la même manière à l'objet où on la prend. Mais quand nous voulons mesurer la valeur d'un bien, c'est pour savoir ce que nous pourrions nous procurer, en le cédant, de tels et tels autres biens ; ce ne sera pas assez de connaître la raison selon laquelle il s'échange avec un bien déterminé, quel que soit celui-ci. Dès lors, ce sera une grande simplification, ici, si le même bien fournit une commune mesure pour tous les biens échangeables. Pour un nombre d'objets égal à a, par exemple, le nombre des combinaisons binaires possibles est de $\frac{a(a-1)}{2}$. Ainsi, si l'on a 100 sortes de biens, il y aura 4.950 rapports d'échange. Prenant un de ces 100 biens comme unité, il suffira. pour connaître tous ces rapports, d'en retenir 99.

Non seulement l'emploi d'une unité commune est *utile* pour *mesurer* la valeur des divers biens, mais il est *nécessaire*, jusqu'à un certain point, pour *constituer* cette valeur. Aujourd'hui, dans un marché quel qu'il soit, si 1 kilogramme du bien A s'échange contre 2 kilogrammes du bien B, et que 2 kilogrammes du bien B s'échangent contre 5 kilogrammes du bien C, on peut être assuré que 1 kilogramme de A s'échangera contre 5 kilogrammes de C ; de sorte que la valeur de chaque bien peut être exprimée indifféremment par son rapport d'échange avec n'importe quel autre bien. Mais s'il en est ainsi, c'est parce qu'on a adopté une commune mesure de la valeur : sans cette commune mesure, le système d'équivalents que nous venons de dire n'aurait pas pu se former ; on n'aurait pu en avoir, du moins, qu'une approximation très imparfaite.

La valeur des biens, aujourd'hui, se mesure par leur comparaison avec la monnaie qui les achète : on dit, par exemple, que la valeur d'un cheval est de 500 francs, que celle d'une maison est de 100.000 francs, etc. Historiquement, l'introduction d'un *étalon* de la valeur, comme on l'appelle, s'expliquerait, d'après l'opinion courante, par la formation même de la monnaie. Intermédiaire des échanges — c'est là sa fonction première —, la monnaie, dit-on, servira tout naturellement à mesurer la valeur des autres biens : puisque ceux-ci sont cédés, sinon toujours, du moins souvent contre de la monnaie, leur valeur, ce sera tout d'abord la quantité de monnaie qu'on en peut obtenir.

Cette explication, toutefois, ne résume sans doute pas d'une manière parfaite le processus historique que nous cherchons ici à comprendre. Il semble bien que d'une certaine façon le besoin ait existé, dans les sociétés primitives, de constituer — pour employer une expression

dont nous nous sommes déjà servi ci-dessus — la valeur des biens, et que ce besoin ait accéléré le processus de formation de la monnaie (1).

Représentons-nous les hommes qui commencent à pratiquer l'échange. L'intérêt les poussera sans doute, d'une part, à tout mettre en œuvre pour obtenir le plus possible en cédant le moins possible. Mais d'autre part, ils auront du mal à comprendre le caractère subjectif et relatif, éminemment variable, par conséquent, de la valeur ; la tendance objectiviste de leur esprit — cette tendance est particulièrement forte chez les hommes primitifs — les incitera à incorporer, en quelque sorte, la valeur dans les choses, et à la fixer. A cette tendance, ils obéiront d'autant mieux que cela s'accordera davantage avec leur intérêt ; mais ils y obéiront dans une certaine mesure même quand, par là, ils abandonneront cet intérêt. Et pour fixer la valeur des choses — les considérations que nous avons exposées tantôt le feront comprendre —, ils seront conduits à rapporter toutes les valeurs à une commune mesure, laquelle sera fournie par le rudiment de monnaie qui existe dans leur société. Dans l'*Iliade*, en divers passages, la valeur des biens est exprimée en bœufs (2). Il est à croire qu'à l'époque où ce poème a été composé, bien des trocs ont été opérés où le quantum des biens échangés était déterminé, non par les utilités que les échangistes pouvaient trouver, respectivement, à ces biens, mais par une évaluation préalable desdits biens en cette marchandise qui servait alors de monnaie, c'est-à-dire en bœufs.

231. La monnaie comme agent de mobilisation de la valeur. — Les objets que l'on emploie comme monnaie peuvent, plus facilement que la plupart des autres biens, être transportés à travers l'espace, et être transportés — si l'on peut ainsi dire — à travers le temps ; et leur valeur ne varie que peu d'un endroit à l'autre, d'un moment à l'autre de la durée. Il suit de là que la monnaie rend mobiles, en quelque sorte, des richesses qui, de leur nature, sont attachées à un lieu déterminé et à un moment déterminé du temps. Un individu possède une terre ? la vendant, il pourra en emporter la valeur où il lui plaira. Certains biens sont périssables : les échangeant contre de l'argent, on se mettra en mesure d'en conserver la valeur aussi longtemps qu'on voudra. De toutes les façons, la monnaie est un bien, voudrait-on dire, *moins concret* que les autres : il est très peu assujetti à ces conditions par lesquelles l'usage des autres biens, ou de la généralité d'entre eux, est limité. Mais c'est surtout en tant qu'elle rend possible, ou qu'elle facilite l'emmagasinement de la valeur pour la durée que la monnaie est utile : l'épargne, la capitalisation reçoivent, par là, une impulsion dont on ne saurait exagérer l'importance.

(1) D'après Laughlin (*Principles of money*, chap. 1, § 3), la monnaie aurait même servi de mesure de la valeur avant de servir d'intermédiaire des échanges.

(2) Cf. Jevons, *La monnaie*, chap. 4.

C'est une question, toutefois, de savoir si la double mobilisation de la valeur dont nous venons de parler doit prendre place parmi les fonctions de la monnaie, ou si l'on doit voir en elle une conséquence de l'emploi de la monnaie. Mieux que cela. On peut dire proprement de la monnaie qu'elle sert d'intermédiaire dans les échanges ; on peut dire, proprement, qu'elle sert de mesure pour les valeurs ; il s'agit bien là de fonctions qu'elle remplit. Mais quand on dit qu'elle mobilise la valeur, n'est-ce pas simplement une façon de s'exprimer ? Le propriétaire foncier qui vend son champ ne retire pas véritablement la valeur de celui-ci ; cette valeur reste attachée au champ ; il a échangé son champ contre un autre bien — la monnaie — qui est mobile, lui, et dont la valeur, par suite, est mobile aussi.

Continuons à voir dans la mobilisation de la valeur une des fonctions de la monnaie. Nous devrons remarquer, pour en finir avec nos observations sur ces fonctions, qu'elles peuvent être remplies, et qu'elles ont été remplies parfois dans l'histoire, chacune par une sorte particulière de biens. Dans la Grèce héroïque, le bétail servait pour la mesure de la valeur, les métaux, l'or notamment, pour l'accumulation de la richesse — pour la thésaurisation — ; l'une et l'autre sorte de biens, vraisemblablement, étaient employés comme intermédiaires des échanges. On a quelque chose de semblable lorsque, deux métaux étant employés simultanément comme moyens d'échange, un de ces métaux seulement sert de mesure de la valeur : ainsi en Angleterre, vers la fin du XVIIe siècle, l'argent seul mesurait la valeur, et l'or était accepté pour les paiements selon le rapport de sa valeur à celle de l'argent.

232. Conséquences de l'emploi de la monnaie. — Faut-il, maintenant, essayer d'exposer les effets multiples qu'a eus l'introduction de la monnaie ? C'est un sujet dont nombre d'auteurs se sont occupés — des sociologues, des économistes — tout au moins à des points de vue particuliers (1), et qui est fait certainement pour retenir l'attention. Mais il est difficile d'embrasser toute la matière, et surtout de la traiter d'une manière systématique, parce que les conséquences de l'emploi de la monnaie sont extrêmement nombreuses et diverses, parce que, parmi ces conséquences, il en est qui sont directes et il en est qui sont indirectes — plus ou moins d'ailleurs —, enfin parce que nous avons affaire ici à des phénomènes qui ne se présentent pas à nous comme juxtaposés, mais qui, souvent, se conditionnent ou se déterminent les uns les autres. Nous nous bornerons à quelques indications très sommaires.

1° L'introduction de la monnaie a modifié d'une façon très importante ce qu'on peut appeler la *psychologie économique* des hommes. Dans une

(1) Voir Schmoller, *Grundriss*, § 169 (trad. fr., t. III), Tarde, *Psychologie économique*, liv. I, chap. 6, V-VIII (t. I), Simmel, *Philosophie des Geldes*, Leipzig, Duncker et Humblot, 1900.

économie naturelle, on travaille en vue de la satisfaction de besoins que l'on sent, de besoins *actuels*; et de tels besoins sont limités, pour la plupart; du moins, ces satisfactions apparaissent comme limitées que l'on pense pouvoir leur donner. Dans l'économie monétaire, c'est pour gagner de l'argent que l'on travaille, c'est à cela que l'on vise. On travaille, ainsi, pour se procurer le moyen de satisfaire ses besoins en général, les futurs comme les présents, les potentiels comme les actuels ; même, si l'on néglige ceux qui sont condamnés à vivre au jour le jour, et certains autres hommes dont la psychologie est quelque peu exceptionnelle, c'est surtout en vue des besoins futurs et potentiels que l'on travaille ; et certains en viennent à ne plus penser à ces besoins que l'argent permettra de satisfaire, à désirer l'argent pour lui-même. Pour tous, il y a, comme but au moins immédiat de leurs efforts, non plus l'acquisition de *richesses* concrètes et diverses, mais l'acquisition de *la richesse*, c'est-à-dire de quelque chose d'*abstrait*, et qui peut être indéfiniment accru.

Mentionnons encore, parmi les conséquences psychologiques de l'introduction de la monnaie, le développement de l'*esprit de prévoyance*. Avec la monnaie, on peut plus facilement sans doute dissiper son avoir; mais on a la possibilité aussi, comme nous l'avons montré, d'épargner, de capitaliser, et on y est puissamment incité (1).

2° Au point que l'on appelle communément *social*, la monnaie a produit des changements qui ne sont pas moins importants. Elle permet aux individus de *se détacher des lieux* où la possession de la terre, dans une économie non monétaire, les fixerait. Elle a modifié complètement les *rapports sociaux*. Que l'on considère, par exemple, la société du moyen âge ; la hiérarchie sociale y reposait sur l'obligation, pour les inférieurs, de fournir soit des redevances en nature, soit des services d'une espèce ou de l'autre ; et le régime médiéval a fait place à un régime nouveau quand des obligations pécuniaires sont venues remplacer les obligations précédentes. Dans la société moderne, les obligations n'ont plus autant qu'au moyen âge le caractère de liens *personnels*. Les individus sont *plus libres*, et de bien des façons. Il est vrai que si leur dépendance est moins étroite *par rapport aux hommes* — nous voulons dire à des personnes déterminées —, leur sort dépend beaucoup plus que par le passé de tout l'ensemble des *conditions sociales*.

3° Plaçons-nous, enfin, au point de vue proprement *économique*. Ici encore, nous constaterons que la monnaie a opéré des changements profonds. Ces changements ont résulté, en partie, de tels des faits dont nous venons de parler — notamment des modifications produites dans la psychologie humaine par l'emploi de la monnaie. Ils ont résulté aussi, pour une très

(1) Cf. Marshall, *Principles*, liv. IV, chap. 7, § 5 (trad. fr., t. I).

grande partie, des facilités que la monnaie a créées pour les échanges, en tant qu'intermédiaire des échanges et en tant que mesure de la valeur. Il nous sera permis, au reste, de ne pas y insister longuement. Quand nous avons caractérisé l'économie contemporaine comme mercantile, nous avons montré que la multiplication des échanges représentait un accroissement considérable de la production ; nous avons dit aussi que, par cette multiplication des échanges, une solidarité toujours plus étroite unissait en des systèmes toujours plus vastes les phénomènes et les sujets économiques. Ajoutons seulement, d'un mot, qu'en raison de cette solidarité croissante, et pour d'autres causes encore, le développement de l'économie monétaire a accru et l'*inégalité* et l'*instabilité* des conditions économiques des individus.

Les conséquences économiques de l'emploi de la monnaie se sont produites, dans une certaine mesure, indirectement. Elles ont retenti, à leur tour, sur toute la vie sociale. Il suffira d'indiquer que ce sont elles qui ont rendu à la fois possible et nécessaire, par exemple, la constitution des *États* modernes, en attendant qu'elles amènent — comme il semble que par leur développement naturel elles arriveront à faire quelque jour — la superposition aux organisations politiques présentes d'une organisation plus vaste et même universelle.

II. — Les monnaies métalliques

1. *La monnaie comme institution d'État. De diverses questions relatives aux monnaies métalliques.*

233. La monnaie institution d'État. — Nous ne raconterons pas ici, même de la façon la plus rapide, l'histoire de la monnaie (1) ; l'occasion se présentera, au reste, de mentionner tels faits qu'on y trouve et qu'il est utile de connaître. Nous nous placerons dans l'époque contemporaine. Outre que les faits contemporains sont ceux qui nous intéressent le plus, on notera que la monnaie, si elle joue depuis longtemps un rôle considérable dans la vie économique, n'a jamais eu autant d'importance que de nos jours, où l'économie a un caractère mercantile si accusé, et que certaines des questions pratiques qui se rapportent à la monnaie, en consé-

(1) Pour cette étude, on trouvera une première orientation dans Schmoller, *Grundriss*, §§ 164-165 (trad. fr., t. III ; voir la bibliographie en tête du § 162), et dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, article *Münzwesen*, II-V, par Meyer, Pick, Sommerlad et Lexis (t. V). Sur la monnaie dans l'antiquité, consulter Babelon, *Les origines de la monnaie*, Paris, Didot, 1897 ; sur la monnaie dans les temps modernes, lire Shaw, *Histoire de la monnaie (1252-1894)*, trad. fr., Paris, Guillaumin, 1896.

quence, si elles se sont posées déjà dans le passé, n'ont jamais eu l'ampleur et la gravité qu'elles ont dans notre époque.

La monnaie est dans presque tous les pays, depuis de longs siècles, une institution d'État (1). C'est en Lydie, au temps du roi Gygès — lequel aurait régné entre 675 et 657 avant Jésus-Christ —, ou bien encore dans les États de Phidon d'Argos, que les premières monnaies d'État auraient été émises. L'émission de ces monnaies lydiennes et éginètes, d'ailleurs, marque une date extrêmement importante dans l'histoire de la monnaie en général non seulement pour la raison que nous venons de dire, mais pour une autre raison encore : elles sont les premières en effet qui, grâce à leur forme spéciale et aux empreintes qu'on y avait mises, aient pu circuler sans qu'il fût besoin de les éprouver ni même, jusqu'à un certain point, de les peser.

Le système monétaire qui était apparu en Lydie, ou à Égine, dans la première moitié du VIIe siècle, ce système, perfectionné bientôt par l'invention de la frappe proprement dite, ne devait pas tarder à être imité dans l'Asie Mineure, dans la Grèce insulaire et continentale, en Phénicie, en Perse, en Égypte, à Carthage, etc. ; et les traits qui le définissent se retrouvent dans la plupart des systèmes monétaires qui ont existé depuis l'antiquité jusqu'à l'époque contemporaine. Il en est ainsi, en particulier, du caractère étatique — si l'on peut employer ce mot — de la monnaie. Dans presque toutes les sociétés qui ont été formées en États, le droit de fabriquer des monnaies a été réservé à l'État, il a été regardé comme un attribut de la souveraineté ; à cet égard, le moyen âge — époque pendant laquelle chaque seigneur a eu ou a pu avoir sa monnaie à lui — ne représente pas une exception : on sait en effet que le régime féodal se définit essentiellement par le fractionnement et la dispersion de la souveraineté.

La monnaie aujourd'hui, chez tous les peuples civilisés, est fabriquée par l'État ; et tout ce qui a trait aux monnaies est réglé par lui. Chaque État a ses monnaies (2). On se trouve ainsi en présence d'une multiplicité de systèmes monétaires, multiplicité cependant moins nombreuse que naguère, en raison de la formation récente de certains grands États. Rares sont les unions monétaires qui ont pu être conclues entre des États : on ne peut guère citer que l'Union monétaire latine, qui date de 1865, et l'Union des pays scandinaves, qui date de 1872. Les conférences monétaires internationales où de nombreux États, à diverses reprises, se sont fait représenter, n'ont donné aucun résultat.

(1) Ce caractère de la monnaie a été étudié d'une manière particulièrement approfondie et originale par Knapp, dans sa *Staatliche Theorie des Geldes*, Leipzig, Duncker et Humblot, 1905.

(2) Sur les inconvénients qui résultent de là, et sur ce qui pourrait être fait pour atténuer tout au moins ces inconvénients, consulter Jevons, ouv. cité, chap 14.

234. Les monnaies métalliques. — Comment faut-il étudier ces divers systèmes monétaires qui s'offrent à nous ? On peut les prendre successivement, et pour chacun d'eux indiquer tout ce qui les caractérise : on examinerait ainsi le système monétaire français, le système monétaire anglais, et ainsi de suite. Cette méthode est excellente, inutile de le dire, quand on veut se livrer à un travail purement descriptif ; et c'est elle encore qu'il faut employer quand, ayant examiné déjà par ailleurs les questions théoriques et pratiques relatives à la monnaie, on veut voir ce qu'il y a soit de bon, soit de critiquable dans chacun des systèmes monétaires en vigueur. Mais cette méthode convient moins quand on a pour dessein d'exposer d'une manière rationnelle ces questions que nous venons de dire, et de faire connaître les diverses façons dont elles ont été résolues. Nous ne la suivrons donc pas (1) : nous examinerons plutôt, l'une après l'autre, les principales des questions monétaires.

Nous nous occuperons, pour commencer, des monnaies *métalliques*. Beaucoup d'auteurs les tiennent, ou du moins inclinent à les tenir pour les seules monnaies véritables ; et la raison en est que seules les monnaies métalliques ont une valeur intrinsèque. C'est là, toutefois, une erreur — ou une illusion — dont il faut se garder ; et l'on a pu dire justement que l'essence de la monnaie apparaissait mieux dans ces monnaies qui n'ont point de valeur intrinsèque que dans les monnaies métalliques. Il reste cependant que les monnaies métalliques sont les plus anciennes — si l'on néglige la période primitive de l'histoire de la monnaie —, que pendant très longtemps il n'y a pas eu d'autres monnaies qu'elles, et qu'aujourd'hui encore elles sont, dans la plupart des pays, les monnaies les plus importantes.

235. Les différentes sortes de monnaies métalliques. — Les monnaies métalliques peuvent être classées en différentes manières. Nous n'indiquerons que deux de ces classifications possibles (2).

1° On distingue des monnaies qu'on appelle — d'une expression d'ailleurs peu heureuse — *réelles*, et des monnaies qu'on appelle *fictives*. Celles-là sont ces monnaies dont la valeur réelle égale la valeur nominale, ou à peu près : entendons que démonétisées, le métal dont elles sont faites s'échange contre les mêmes biens ou à peu près qu'elles achetaient en tant que monnaies. Ces monnaies sont dites *droites* quand leur valeur réelle est rigoureusement égale à leur valeur nominale, *fortes* quand la première

(1) On trouvera dans l'ouvrage d'Arnauné sur la monnaie, dans la 2e partie, une étude détaillée des systèmes monétaires d'un certain nombre de pays, notamment de la France, de l'Angleterre, de l'Allemagne et des États-Unis.

(2) Au sujet des différentes façons dont on peut classer non seulement les monnaies métalliques, mais les monnaies en général, on aura profit à lire la *Staatliche Theorie des Geldes*, de Knapp, chap. 1 et 2.

xcède la seconde, *faibles* dans le cas contraire. Les monnaies fictives sont elles dont la matière a une valeur très inférieure à leur valeur nomi-ıale.

On prendra garde que l'expression « monnaies réelles » est prise encore lans un autre sens que celui qui vient d'être dit ; on l'oppose alors à l'ex-›ression « monnaie de compte » (1). Les monnaies réelles, ce sont les es-›èces qui circulent. La monnaie de compte — en tant que distincte de :elles-là — est une monnaie employée pour les comptes, et à laquelle ne :orrespond ancune pièce ayant cours dans le pays que l'on considère. La monnaie de compte peut être constituée par un *multiple* ou par une *fraction* d'une pièce ayant cours : ainsi la guinée anglaise représente 21 schellings. Elle peut être constituée par une monnaie ayant cours *dans un autre pays :* c'est ainsi que dans l'Indo-Chine française, où l'on se sert pour les échanges et les paiements de piastres et de sapèques, on emploie comme monnaie de compte, également, le franc ; la piastre est donnée ou reçue par certains des services de l'administration française pour ce qu'elle vaut de francs. La monnaie de compte peut être constituée encore par un certain *poids* de métal : ainsi les marcs dont les anciennes banques de Venise, de Gênes, etc. créditaient ou débitaient leurs clients, représentaient un certain poids de métal fin. Enfin la monnaie de compte peut être une valeur *abstraite :* tel était le cas, dans l'ancienne France, pour la livre tournois ; le roi faisait varier à son gré le nombre de livres tournois pour lequel les écus, les louis devaient être reçus, tantôt « augmentant » les monnaies — cela voulait dire qu'il en augmentait la valeur —, tantôt au contraire les « diminuant ».

2° Une deuxième classification des monnaies se fondera sur le pouvoir que l'État confère aux monnaies. Il y a des monnaies qui ont *cours légal d'une manière illimitée :* l'État français, par exemple, ou un particulier en France s'est-il engagé à payer à une échéance déterminée une certaine quantité de francs ? le créancier devra recevoir en paiement les pièces d'or ou les pièces de 5 francs en argent qu'on lui donnera, pour la valeur qui est inscrite sur ces pièces. Il y a en deuxième lieu des monnaies *d'appoint :* ce sont des monnaies qui ont cours légal, mais seulement jusqu'à une certaine somme. Telles sont en France les monnaies d'argent dites divisionnaires, que les caisses publiques sont obligées de recevoir en quantité illimitée, mais que les particuliers ne sont obligés de recevoir que jusqu'à concurrence de 50 francs ; telles sont encore les monnaies de bronze, dont le pouvoir libératoire — aussi bien vis-à-vis des caisses publiques que vis-à-vis des particuliers — est limité à 5 francs. Il y a troisièmement

(1) Sur les monnaies de compte, voir Arnauné, *La monnaie*, 2e partie, chap. 1, § 2.

des monnaies qui n'ont pas cours légal — les particuliers peuvent donc les refuser —, mais qui sont *admises* dans les caisses publiques, soit en vertu de conventions internationales, soit en vertu de décisions administratives. En France, des conventions passées avec la Belgique, l'Italie, la Suisse et la Grèce obligent les caisses publiques à recevoir sans limitation de sommes les pièces d'or et les pièces d'argent de 5 francs de ces divers États, et jusqu'à concurrence de 100 francs par paiement les pièces d'argent divisionnaires émises par les mêmes puissances — l'Italie exceptée —; des décisions ministérielles admettent dans les caisses publiques certaines pièces d'or austro-hongroises, russes, etc. Indiquons enfin qu'on rencontre dans certains pays des monnaies que l'on appelle *commerciales :* ce sont des monnaies dont l'usage est abandonné complètement aux libres stipulations des parties, et que l'on emploie pour leur commodité, sans que l'État intervienne en aucune façon, si ce n'est pour en tolérer la circulation.

236. Forme des monnaies. — Cette question n'est pas sans avoir quelque importance. Les monnaies doivent avoir une forme qui satisfasse aux conditions suivantes.

1° La forme des monnaies doit rendre commode l'usage de celles-ci, permettre par exemple de les *empiler*.

2° Elle doit empêcher qu'on ne puisse *rogner* les pièces — nous savons qu'il y suffit que celles-ci soient frappées —.

3° Elle doit être telle que les pièces *s'usent peu*. De là certaines limites qu'on ne peut pas dépasser pour le rapport de la surface au poids, etc.

4° Elle doit rendre difficiles les *imitations frauduleuses*. Pour cela, il faudra que la frappe soit aussi parfaite que possible.

5° Elle doit être *artistique*.

La dernière condition est quelque peu contradictoire avec la première. Dans les temps modernes, au reste, c'est celle-là que l'on a jugée la plus importante des deux : la forme qui a été adoptée partout est la forme plate, qui est certainement plus commode que la forme lenticulaire des anciennes pièces grecques, mais avec laquelle on ne peut pas faire d'aussi belles monnaies.

237. Taille et titre des monnaies (1). — Il y a en général, dans chaque système monétaire, un *poids fondamental* d'après lequel le poids des monnaies est réglé. Ce poids fondamental est aujourd'hui le poids principal du pays — en France, le kilogramme — ; mais il n'en a pas toujours été ainsi. Quant à la *taille* des monnaies, elle s'est faite tout d'abord

(1) Sur ce point et sur le suivant, voir Schmoller, *Grundriss*, § 166, Jevons, ouvrage cité, chap. 13, Messedaglia, ouvrage cité, chap. 5, et dans le *Handbuch* de Schonberg, l'article *Das Geld- und Münzwesen*, par Nasse et Lexis, IV (*Handbuch*, 1re partie).

d'après les divisions usuelles du poids fondamental : ainsi les Romains à l'origine comptaient par as et par onces ; l'as correspondait à la livre, et l'once était le douzième de l'as. Les divisions du poids fondamental, toutefois, étaient en bien des endroits très compliquées ; on sentit le besoin de constituer des systèmes de monnaies plus pratiques. Les systèmes qui se créèrent ainsi eurent souvent pour base les chiffres 4 et 12, qui conviennent pour le petit commerce. Aujourd'hui c'est un système décimal que l'on trouve dans la plupart des pays : les monnaies y sont dans les rapports de 1 à 2, à 5, à 10, etc. ; ce système décimal a l'avantage de faciliter les comptes et les calculs écrits.

L'or et l'argent, quand on en fait des monnaies, ne sont pas employés à l'état pur : on a jugé nécessaire de les allier avec le cuivre, pour donner plus de dureté aux pièces, et par là diminuer le frai. La proportion de l'or et de l'argent dans les monnaies, le *titre* des monnaies, comme l'on dit, varie parfois d'un pays à l'autre, et dans un même pays peut n'être pas le même pour toutes les pièces. En France, le titre des pièces d'or et des pièces d'argent de 5 francs est 0,9 ; le titre des pièces d'argent divisionnaires, qui était jadis de 0,9 également, a été abaissé à 0,835 par des lois de 1864 et 1866, afin de mettre obstacle à l'exportation de ces monnaies, exportation que provoquait à ce moment la prime de l'argent.

Il y a deux façons de donner aux monnaies leur titre, et de déterminer leurs poids. On peut fixer le poids qu'auront les pièces, et pour atteindre ce poids allier les métaux qui doivent y entrer selon le titre adopté. On peut aussi fixer non plus le poids *lourd*, mais le poids *net* des pièces, c'est-à-dire le poids du métal fin qui y entrera. La première méthode, qui crée une monnaie plus *commode*, est celle par exemple de la France ; la deuxième, qui est en un sens plus *rationnelle*, est celle de l'Allemagne.

Dans la fabrication des monnaies (1), on ne peut pas obtenir avec une précision mathématique le poids et le titre fixés par la loi. Il existe donc uue *tolérance*, qui varie selon les pièces. En France, la tolérance de titre est de 1 millième au-dessus et au-dessous pour les pièces d'or, de 2 millièmes pour les pièces d'argent de 5 francs, et de 3 millièmes pour les pièces d'argent divisionnaires ; la tolérance de poids va de 1 millième pour les pièces d'or de 100 et de 50 francs jusqu'à 10 millièmes pour les pièces d'argent de 20 centimes.

Les monnaies métalliques sont sujettes à s'user par le frottement ou *frai*. Cette perte graduelle qu'elles subissent varie avec l'intensité de la circulation, avec le titre des monnaies, avec leurs dimensions, avec le relief plus ou moins accusé de l'empreinte qu'elles portent. On l'a évaluée à 350 millionièmes du poids par an pour le souverain anglais ; elle serait

(1) Sur la fabrication des monnaies en France, consulter Arnauné, *La monnaie*, 2e partie, chap. 2, § 3, de Foville, *La monnaie*, 2e partie.

de 0.375 % pour la pièce d'argent de 6 *pence*. La loi anglaise donne cours légal au souverain tant qu'il pèse 122,5 grains — soit 0,774 grain de moins que le poids normal —. En France, les espèces conservent leur pouvoir libératoire quelque usées qu'elles soient ; l'État les retire et les refond quand elles sont trop avariées, assumant ainsi la perte du frai. Mais dans les conventions monétaires de la France avec les puissances latines des tolérances de frai ont été spécifiées — en même temps que des tolérances de fabrication —.

La question du frai disparaît quand on fait circuler, non pas les monnaies métalliques, mais des certificats qui en tiennent lieu. Il circule ainsi aux États-Unis des *certificats d'or* et *d'argent* délivrés par la Trésorerie contre dépôt d'espèces. Ces certificats n'ont pas cours légal, mais ils doivent être reçus par les caisses publiques. En décembre 1906, il circulait aux États-Unis des certificats d'or pour 580,3 millions de dollars, contre 692,6 millions de dollars d'espèces, et des certificats d'argent pour 467,8 millions de dollars, alors que les dollars d'argent en circulation se montaient à 85,3 millions seulement (1).

238. Les droits de seigneuriage et de monnayage. — La fabrication de la monnaie a été regardée longtemps par les États comme une source de bénéfices : et c'est ainsi qu'on a pu parler, jadis, d'un droit de *seigneuriage*. L'État, par exemple, donnait aux pièces un poids inférieur au poids légal. On a abandonné aujourd'hui les idées de jadis — où l'on n'aurait pas pu persister d'ailleurs sans de graves inconvénients —. Les États ont renoncé à l'ancien droit de seigneuriage : ils se contentent en général — tout au moins pour les monnaies que les particuliers peuvent leur demander de frapper, dont la frappe, comme on dit, est libre —, d'un droit de *monnayage ;* ils visent seulement, en d'autres termes, à rentrer dans leurs frais. En France, le prix de la fabrication des monnaies d'or est de 6 fr. 70 par kilogramme au titre monétaire, soit 7 fr. 44 par kilogramme de fin ; les chiffres correspondants pour l'argent, avant que la frappe libre de ce métal fût suspendue, étaient 1 fr. 50 et 1 fr. 67. En Angleterre, l'État ne perçoit même pas de droit de monnayage : il prend à sa charge toutes les dépenses de la fabrication des monnaies. Les particuliers, toutefois, qui veulent faire monnayer des lingots d'or perdent l'intérêt de la valeur que cet or représente pendant le temps qu'ils doivent attendre leurs espèces. En fait, c'est à la *Banque d'Angleterre* que les lingots sont envoyés, et les droits que la *Banque* perçoit font ressortir le coût du monnayage à quelque 0,25 %.

(1) *Statesman's year-book*, p. 459.

2. *Le monométallisme et le bimétallisme comme régimes monétaires.*

239. Comment ils se définissent. — La plus importante des questions qui se posent au sujet des monnaies métalliques est la question — souvent agitée dans notre époque, et pour laquelle on s'est passionné plus encore dans la génération qui nous a précédés — que l'on désigne communément sous le nom de question du bimétallisme et du monométallisme. Attachons-nous tout d'abord à en bien comprendre le sens.

1° Il est aisé de voir que lorsqu'on discute sur le bimétallisme et le monométallisme, il ne s'agit nullement de décider s'il convient d'employer, pour la fabrication des monnaies, deux métaux — ce sont ici, comme on sait, l'or et l'argent —, ou seulement un de ces métaux. La nécessité d'avoir simultanément des pièces d'or et des pièces d'argent — s'il ne doit y avoir que des monnaies métalliques — éclate suffisamment. L'argent serait extrêmement incommode, si l'on n'avait que lui, pour effectuer les gros paiements; l'or, de son côté, ne saurait servir pour les petits paiements — pour les tout petits paiements, même, il faudra une autre monnaie encore que la monnaie d'argent —. Et non seulement il est indispensable qu'on ait à la fois des pièces d'or et d'argent, mais il sera bon, pour la commodité des échanges, qu'entre la quantité des unes et la quantité des autres il existe un certain rapport, lequel d'ailleurs variera avec les pays.

2° On dit souvent que les bimétallistes sont partisans du double *étalon* monétaire, et les monométallistes partisans de l'étalon unique. Cette façon de parler est reçue ; elle n'est pas tout à fait correcte. L'étalon monétaire, c'est proprement cette monnaie qui sert à mesurer les valeurs. En France, l'étalon monétaire est constitué par le franc, c'est-à-dire par une pièce d'argent d'un certain poids et d'un certain titre. Cependant le système monétaire français, tel que la Révolution l'a créé, était un système bimétalliste, et aujourd'hui, sans que notre unité monétaire ait été changée, nous avons un système monétaire qui, dans la réalité, est un système monométalliste-or.

3° Le régime bimétalliste et le régime monométalliste ne sont pas caractérisés non plus par la *frappe libre* des deux métaux ou d'un seul. En fait, ce critère peut servir aujourd'hui à distinguer si un pays a l'un ou l'autre de ces régimes ; mais on peut très bien concevoir que la frappe des deux métaux étant libre, un de ces métaux cependant ne serve qu'à fabriquer une monnaie purement commerciale, auquel cas, malgré la liberté de la frappe des deux métaux, on ne serait pas en présence d'un régime bimétalliste.

4° Enfin les deux régimes que nous voulons opposer ne doivent pas être

définis par le fait que l'un donnerait un *cours légal illimité* aux monnaies d'or et aux monnaies d'argent, tandis que l'autre ne donnerait un cours légal illimité qu'à l'une ou à l'autre sorte de monnaies. En France, le cours des pièces d'argent de 5 francs est illimité ; et cependant, comme nous l'avons dit déjà, le régime monétaire français ne saurait être regardé comme un régime bimétalliste.

Ce qui définit le bimétallisme et le monométallisme, ce sont *les effets qu'ils ont, dans les pays où ils sont en vigueur, touchant le rapport des pouvoirs libératoires de l'or et de l'argent en tant que métaux.*

1° Le régime *bimétalliste* est celui qui a pour effet d'établir un rapport fixe entre les pouvoirs libératoires de l'or et de l'argent. Ce régime existe là où, y ayant un rapport fixe entre l'or et l'argent *monnayés*, la frappe est libre, en outre, pour l'un et l'autre métal.

On aura un bimétallisme moins pur si le rapport de valeur entre les monnaies d'or et les monnaies d'argent n'est pas absolument fixe, si l'État, par exemple, se réserve de modifier ce rapport de temps en temps pour le faire coïncider avec le rapport de l'or et de l'argent comme marchandises (1).

2° Le régime *monométalliste* est caractérisé tout d'abord par le fait qu'il *n'a point pour conséquence de créer entre les pouvoirs libératoires de l'or et de l'argent en tant que métaux un rapport fixe.* Ceci, toutefois, ne suffit pas à définir le monométallisme. Pour qu'on puisse parler de monométallisme, il faut encore *qu'avec une quantité déterminée de l'un des métaux on soit assuré de pouvoir en tout temps se procurer une quantité déterminée d'unités monétaires, et qu'il n'en aille ainsi que pour l'un des métaux ;* et il en faut en outre *que le rapport de valeur des deux monnaies soit fixé légalement.*

On aura, en somme, un régime monométalliste si la frappe est libre pour un certain métal et point pour l'autre, et que cependant la loi règle le rapport de valeur des deux monnaies.

D'après la définition ci-dessus, le régime monétaire que la France possède aujourd'hui apparaît, ainsi que nous l'indiquions tantôt, comme un régime monométalliste-or. C'est à tort que certains regardent ce régime comme bimétalliste — on a parlé aussi de régime de l'*étalon composite* ou de l'*étalon boiteux* — parce que le rapport de valeur des monnaies d'or et des monnaies d'argent est fixé, chez nous, à 15,5. En Angleterre aussi, dans le pays par excellence du monométallisme-or, il y a un rapport entre la valeur des monnaies d'or et des monnaies d'argent qui, pour n'avoir

(1) Cette solution du rapport légal variable des deux monnaies a été proposée par certains économistes ; nous n'y reviendrons pas. Messedaglia l'a discutée dans son étude sur la monnaie, chap. 4, I.

pas été établi d'une manière aussi solennelle et n'être pas regardé comme un principe fondamental du système monétaire, n'en est pas moins demeuré inchangé depuis 1816, et même depuis beaucoup plus longtemps.

Le régime monétaire de la France d'aujourd'hui ne doit pas non plus être regardé comme un régime bimétalliste parce que certaines pièces d'argent — les pièces de 5 francs — ont cours légal illimité. Ce fait ne suffit pas à mettre sur un pied d'égalité les deux métaux. L'or, chez nous, est un métal privilégié parce qu'on peut le faire frapper. Celui qui a de l'or, en un sens, n'est pas assuré que son or conservera toujours la même valeur : car le pouvoir d'achat de la monnaie, comme nous aurons à le voir, varie perpétuellement. Mais il est assuré d'obtenir toujours, avec son or, la même quantité d'unités monétaires, de francs. Celui au contraire qui a de l'argent, pour se procurer de la monnaie, devra commencer par échanger son argent contre de l'or ; et il obtiendra, en définitive, plus ou moins d'unités monétaires selon que le prix de l'argent, le rapport de valeur de l'argent et de l'or aura varié dans un sens ou dans l'autre.

240. Autres régimes possibles. — Le bimétallisme et le monométallisme ne constituent pas les seules solutions de la question qui nous occupe en ce moment. Il est d'autres solutions qui ont été mises en pratique, ou que l'on peut imaginer. Un régime qui a été en vigueur jadis, en droit ou en fait, dans la plupart des pays, est ce régime qu'on appelle le régime de l'*étalon mixte* ou des *étalons parallèles* (1). L'État ne fixait pas un rapport de valeur entre les deux sortes de monnaies, ou s'il en fixait un, on n'en tenait guère compte, et les valeurs des deux monnaies se déterminaient indépendamment l'une de l'autre. Un tel régime, si l'on accepte les définitions que nous avons données tantôt, ne saurait en aucun cas être appelé bimétalliste, puisque le rapport des pouvoirs libératoires des deux métaux y varie sans cesse. Et il ne pourra pas non plus être appelé monométalliste, pour la raison que le rapport entre les valeurs des deux sortes de monnaies n'y est pas fixé légalement.

3. *Le monométallisme et le bimétallisme comme doctrines.*

241. Peu d'ancienneté de ces doctrines. — La question du bimétallisme et du monométallisme ne s'est guère imposée à l'attention des économistes qu'au XVIIIe siècle pour l'Angleterre et au XIXe pour les autres pays. Les raisons de ce fait sont multiples (2).

1° Tout d'abord, dans l'ancien temps, les relations commerciales interna-

(1) Voir dans le *Handwörterbuch d. S.*, au t. VI, l'article *Parallelwährung*, par Lexis.

(2) Voir sur ce point Schmoller, *Grundriss*, §§ 167-168 (trad. fr., t. III).

tionales étaient peu développées, et ainsi le retentissement était moins grand, et moins rapide, des phénomènes économiques qui pouvaient se produire dans tel ou tel pays sur la circulation monétaire de tel autre pays.

2° En deuxième lieu, presque partout, une certaine monnaie — la monnaie d'argent — servait à effectuer la plupart des échanges ; l'autre monnaie — la monnaie d'or — était beaucoup moins abondante ; ainsi l'exportation de l'or, qui est parfois une conséquence du bimétallisme, ne pouvait avoir de sérieux inconvénients ; et d'autre part, on n'avait guère à craindre que le bimétallisme causât, dans un pays, une disparition complète de l'argent : la masse des espèces d'argent était si forte, relativement, que l'exportation d'une partie de ces espèces — lorsque le rapport de valeur de l'argent à l'or devenait plus grand que le rapport légal — devait suffire souvent pour modifier le rapport marchand des métaux, et pour rétablir l'identité de ce rapport avec le rapport légal des monnaies.

3° Il y a mieux à dire que tout cela : et c'est que le bimétallisme et le monométallisme n'apparaissent, dans l'histoire, qu'à une date relativement récente. Jadis, comme nous l'avons vu, il arrivait souvent qu'il n'était pas tenu compte du rapport légal des monnaies ; les fluctuations des métaux réglaient donc, dans une très grande mesure, la valeur relative des deux monnaies, et de la sorte empêchaient cette exportation de l'une ou de l'autre qui, dans l'époque contemporaine, devait apparaître comme le résultat souvent nécessaire du régime bimétalliste. Ou bien, si le rapport légal des monnaies était respecté, les particuliers n'avaient pas le droit de faire frapper de la monnaie : on avait ainsi un régime différent du régime bimétalliste, et dans lequel il était possible jusqu'à un certain point — par exemple en réglant la frappe de l'un et de l'autre métal — d'empêcher ces phénomènes qui dans le régime bimétalliste sont inéluctables.

242. L'objet de la discussion. — On ne s'étonnera donc pas que jusqu'à l'époque contemporaine les économistes se soient peu intéressés à la question du bimétallisme et du monométallisme, ou même qu'ils l'aient ignorée. Cette question devait, au contraire, faire l'objet de controverses prolongées et très vives dans la deuxième moitié du XIXe siècle. Les économistes, au reste, qui ont pris part à ces controverses, n'ont pas discuté dans toute son ampleur, à l'ordinaire, le problème dont le bimétallisme et le monométallisme sont des solutions. Préoccupés surtout d'arriver promptement à des conclusions pratiques, ils n'ont guère pris en considération, pour la plupart, que ces régimes qu'ils voyaient fonctionner ; ils ont même laissé de côté le monométallisme-argent, si bien qu'on peut les classer presque tous dans les deux groupes suivants : les partisans du bimétallisme et ceux du monométallisme-or.

Imaginons donc que nous ayons à choisir entre le bimétallisme et le

monométallisme-or. Pour résoudre la question qui se pose ici, on peut se placer à des points de vue, et dans des hypothèses diverses (1).

1° On peut se préoccuper des *intérêts* généraux *de l'humanité*, ou des intérêts particuliers *d'une nation :* car entre les uns et les autres il n'y a pas nécessairement coïncidence, tant s'en faut.

2° On peut chercher à résoudre le problème *par rapport à une nation déterminée ;* on peut aussi chercher à le résoudre *par rapport à un groupe d'États*, ou *à l'ensemble des États*. Cette distinction ne coïncide pas exactement avec la précédente : on peut concevoir un homme qui chercherait à faire adopter par son pays un régime monétaire défavorable à celui-ci, mais qui serait conforme aux intérêts de l'humanité en général ; et il ne manquera pas de gens pour se déclarer en faveur de l'adoption universelle d'un régime contraire aux intérêts de l'humanité, mais qui avantagerait leur pays.

3° S'occupe-t-on d'une nation, ou d'un groupe de nations : la solution à laquelle on sera conduit dépendra, souvent, du régime monétaire en vigueur *dans les autres nations*.

C'est la première division qui nous fournira le plan de notre discussion.

243. Le point de vue des intérêts généraux de l'humanité. — Les partisans du bimétallisme se sont placés, le plus souvent, au point de vue des *intérêts* généraux *de l'humanité ;* et ce qu'ils demandaient, c'était l'adoption, sinon par tous les pays, du moins par les pays économiquement les plus avancés, de ce régime bimétalliste que la France avait établi chez elle à la Révolution.

1° A l'appui de leur thèse, les bimétallistes avançaient, tout d'abord, que le bimétallisme *atténue les variations* qui peuvent se produire *dans la valeur de la monnaie ;* or il y aurait des raisons sérieuses de désirer que la valeur de la monnaie varie le moins possible. Nous aurons à parler plus tard des conséquences des variations qui ont lieu dans la valeur de la monnaie. Admettons, pour l'instant, que ces variations soient fâcheuses. Est-il véritable qu'elles doivent être diminuées par le bimétallisme ? Peut-être ici est-il nécessaire d'introduire des distinctions dont on ne s'est avisé ni du côté des bimétallistes ni de l'autre.

Supposons que le monométallisme-or soit en vigueur partout. La production de l'or est faible, le stock d'or ne s'accroît que lentement ; cepen-

(1) Il n'existe pas de travail exposant et discutant d'une manière vraiment satisfaisante les théories bimétalliste et monométalliste. Les plaidoyers les plus fameux en faveur du bimétallisme sont ceux de Wolowski (*La question monétaire*, 1868) et de Cernuschi (*Or et argent*, 1874, *La monnaie bimétallique*, 1876). Le bimétallisme est critiqué, d'une manière à la vérité sommaire, dans Messedaglia, *La moneta*, chap. 4, dans le *Handwörterbuch d. S.*, article *Doppelwährung*, par Lexis (t. III), dans Schmoller, *Grundriss*, § 168, chez Graziani, *Istituzioni di economia politica*, liv. V, chap. 4, etc.

dant, les affaires s'étendent, les échanges se multiplient : la valeur de la monnaie, dans ces conditions, montera. Mais si au lieu du monométallisme on avait le bimétallisme, et que la production de l'argent, à la différence de celle de l'or, fût abondante, la frappe de l'argent augmenterait la quantité de monnaie en circulation — nonobstant une démonétisation partielle de l'or qui pourrait limiter cette augmentation —, et la hausse dont nous parlions tantôt n'aurait pas lieu, ou serait moins forte.

C'est une hypothèse de ce genre qu'envisageaient les partisans du bimétallisme, il y a une vingtaine ou une trentaine d'années : la production annuelle moyenne de l'or, après avoir été de 201.750 kilogrammes dans la période 1856-1860, s'était abaissée ; elle n'était que de 162.891 kilogrammes dans la période 1881-1885 ; la production annuelle de l'argent, cependant, était montée de 904.990 kilogrammes à 2.859.632 (1). Mais on peut faire des hypothèses très différentes. Supposons que la production de l'or s'accroisse tellement que, la frappe libre existant pour lui seul, cette production suffise à faire baisser la valeur de la monnaie ; et supposons en même temps que la production de l'argent s'accroisse de son côté en telle sorte que la valeur de l'argent par rapport à l'or baisse considérablement : si au monométallisme nous substituons le bimétallisme, la valeur de la monnaie, par la frappe de l'argent, pourra baisser plus encore qu'auparavant.

En définitive, le bimétallisme universel, comparé au monométallisme universel, contrarie ou empêche la hausse de la valeur de la monnaie ; mais il peut accroître la baisse de cette valeur (2). Et de même, si l'on met en présence des pays bimétallistes et des pays monométallistes — telles la France de naguère et l'Angleterre —, le régime bimétalliste des premiers pourra avoir pour effet, selon les cas, soit de stabiliser la valeur générale de la monnaie, soit d'en rendre les fluctuations plus fortes.

2° On dit, en deuxième lieu, que le régime bimétalliste exerce une *action compensatrice*, qu'il tend à donner à la valeur comparée de l'or et de l'argent plus de stabilité. L'argent, pendant un temps, a dépassé, relativement à l'or, la valeur que lui assignait le rapport — légal en France — de 1 à 15,5 : en conséquence, on avait en France une importation d'or et une exportation d'argent ; et ces phénomènes maintenaient la baisse de l'or dans des limites qui autrement eussent été dépassées.

Cette action compensatrice du bimétallisme est indéniable : s'il y a des pays où le rapport des monnaies d'or et d'argent soit fixe et où la frappe des deux métaux soit libre, les cours des métaux seront influencés par là

(1) *Aperçus statistiques internationaux*, tableau 129.

(2) Si souvent on ne l'a pas vu, c'est qu'on a conçu — implicitement tout au moins — que la valeur des métaux se déterminait indépendamment de la possibilité qui peut exister de les monnayer. Cela est arrivé, par exemple, à Jevons (voir *La monnaie*, chap. 12, pp. 113-115).

en telle sorte, que leur rapport s'écartera du rapport légal des monnaies — soit pour devenir plus grand, soit pour devenir plus petit — moins qu'il ne ferait autrement. Mais on prendra garde qu'il s'agit là du rapport entre la valeur de l'or et celle de l'argent *comme métaux*, comme marchandises — le rapport de leurs valeurs comme monnaie peut être fixé par la loi, et est fixé en effet aujourd'hui, même en régime monométalliste — : or on ne voit pas pourquoi l'on devrait se soucier particulièrement de stabiliser ce rapport de l'or et de l'argent comme marchandises.

244. Le point de vue des intérêts nationaux. — Quittons maintenant le point de vue des intérêts de l'humanité, et supposons que nous nous occupions uniquement des *intérêts d'une nation* déterminée. Ici l'opinion des économistes, qui tantôt était quelque peu indécise, se prononce d'une façon très nette, à quelques exceptions près, en faveur du monométallisme. Nous allons voir si dans les idées reçues il n'y aurait pas un peu d'exagération, ou tout au moins un excès de simplification.

Soit un pays qui a adopté le bimétallisme ; il a établi un certain rapport entre les monnaies d'or et les monnaies d'argent, par exemple, le rapport de 15,5 à 1 ; et il a décrété la frappe libre des deux métaux. Si tous les autres pays ont le même régime, il est clair que le rapport de valeur des deux métaux ne pourra pas être différent — abstraction faite de ce qui peut résulter du coût du monnayage — de ce rapport-là. Dans un tel cas, le régime bimétalliste pourra avoir des inconvénients — ces inconvénients, par exemple, qui résulteraient de la trop grande abondance de la monnaie la plus lourde, ou d'une baisse de la valeur de la monnaie plus forte que celle qu'on aurait eue avec le monométallisme — ; mais il ne désavantagera pas notre pays relativement aux autres.

Mais prenons un pays bimétalliste à côté duquel il y ait des pays monométallistes. Dans ces derniers, le rapport des deux métaux pourra être différent de ce que sera le rapport des deux monnaies dans le pays qui nous intéresse.

Qu'arrivera-t-il donc, si le rapport des monnaies dans notre pays — soit la France — est 1 à 15,5, et si le rapport des métaux dans le pays voisin — soit l'Angleterre — est 1 à 12 ? Il arrivera que la France perdra, par l'exportation, sa monnaie d'argent, et que celle-ci sera remplacée par de la monnaie d'or. Il se trouvera en France des gens pour envoyer de l'argent en Angleterre ; car envoyant, par exemple, 15,5 pièces d'argent, ils pourront échanger cet argent contre de l'or, non pas selon le rapport 15,5 à 1, mais selon le rapport 12 à 1 ; ils obtiendront, non pas une unité d'or, mais davantage, soit exactement $\frac{15,5}{12}$ unités ; et faisant frapper cet or en France, ils auront un bénéfice qui — si nous négligeons les frais multiples de l'opération — sera mesuré par la valeur de $\frac{15,5 - 12}{12}$ unités d'or. En même

temps, il se trouvera des gens en Angleterre pour envoyer de l'or en France : car pour chaque unité d'or qu'ils enverront, ils obtiendront 15,5 unités d'argent, soit 3,5 de plus que chez eux ; le bénéfice de l'opération sera représenté pour eux par la valeur chez eux de ces 3,5 unités d'argent.

Que si, maintenant, le rapport des métaux, en Angleterre, devenait plus petit que $\frac{1}{15,5}$, c'est-à-dire que le rapport légal des monnaies en France, on verrait se produire le phénomène inverse de celui que nous venons d'indiquer : la monnaie d'or fuirait de France en Angleterre, et l'argent affluerait d'Angleterre en France.

Ainsi, selon que le rapport de l'argent à l'or dans les pays monométallistes sera plus grand ou plus petit que le rapport légal des monnaies dans les pays bimétallistes, ceux-ci perdront soit leur monnaie d'argent, soit leur monnaie d'or — à moins, toutefois, que le rapport légal ne soit pas respecté dans les transactions, et qu'une prime ne s'établisse en faveur de celle des monnaies dont la matière, sur le marché, se trouve valoir plus, relativement à celle de l'autre monnaie, que ce rapport légal ne voudrait —. Et l'histoire nous offre des illustrations nombreuses de cette loi. Lorsque la découverte des mines de la Californie et de l'Australie, au milieu du XIX[e] siècle, eut fait baisser la valeur de l'or, on vit, bien que le rapport de l'or à l'argent se tînt très près du rapport légal des monnaies, la monnaie d'argent se faire rare en France ; vingt ans plus tard, la production de l'or diminuait, cependant que celle de l'argent s'accroissait dans de grandes proportions ; et le rapport de l'argent à l'or tombant au-dessous du rapport légal 1 à 15,5, c'était la monnaie d'or qui commençait à s'en aller de chez nous (1).

Cette alternance à laquelle les pays bimétallistes sont condamnés quand il y a à côté d'eux des pays monométallistes — tantôt n'ayant que de la monnaie d'or, tantôt n'ayant que de la monnaie d'argent — est regardée généralement comme extrêmement fâcheuse. Et elle peut être, en effet, très fâcheuse.

1° On aperçoit tout de suite la très grande *gêne* qui peut résulter pour les affaires du fait qu'on n'a que de l'argent, et plus encore — car l'or peut être sans incommodité remplacé par du papier — du fait qu'on n'a que de l'or pour effectuer les paiements.

(1) Un tableau intéressant à consulter est celui des monnaies frappées en France au cours du XIX[e] siècle (voir l'*Annuaire statistique*, pp. 53*-54*). Ce tableau nous apprend que dans la période 1825-1848 — période pendant laquelle le rapport de l'argent à l'or s'est tenu légèrement au-dessous du rapport légal — il a été frappé pour 268 millions de monnaies d'or et pour 2.380 millions de monnaies d'argent, et que dans la période 1851-1867 — pendant laquelle on a constaté le phénomène inverse — il a été frappé pour 5.807 millions d'or et pour 383 millions d'argent.

2° D'autre part, le régime bimétalliste peut causer, pour les pays où il est en vigueur, une *déperdition de richesses* au profit des pays monométallistes.

Pour ce qui est de ce point, toutefois, il importe de voir que la déperdition en question ne sera pas, comme on incline à croire quelquefois, *indéfinie ;* et il importe de voir aussi qu'elle ne sera pas nécessairement *définitive.*

Soit un pays bimétalliste qui a adopté pour ses monnaies le rapport 1 à 15,5. Le rapport de l'argent à l'or, dans les pays monométallistes, devient plus petit que ce rapport 1 à 15,5. Comme nous l'avons vu, notre pays bimétalliste perdra sa monnaie d'or. Mais alors, n'ayant plus que de la monnaie d'argent, ce pays devra payer plus cher les marchandises qu'il voudra acheter aux pays monométallistes : là où il lui suffisait de donner 100 pièces d'argent, il lui en faudra donner 150 ou 200. Les pays monométallistes, au contraire, achèteront moins cher : ils auront à donner moins d'or pour avoir les mêmes marchandises. Les importations du pays bimétalliste seront donc contrariées ; ses exportations seront favorisées. Seulement, cela ne durera pas indéfiniment. Achetant moins, vendant davantage, notre pays verra son stock monétaire — qui est fait de monnaie d'argent — s'accroître ; les prix s'y élèveront progressivement : et cette hausse deviendra telle, à la fin, que l'équilibre monétaire, momentanément troublé par le changement du rapport des métaux, se rétablira entre ces pays que nous considérons. En somme, le pays bimétalliste aura été appauvri, puisqu'il aura importé moins et exporté plus ; mais *une fois l'équilibre monétaire rétabli*, il sera désormais, par rapport aux pays monométallistes, *dans la même situation où il eût été été s'il avait eu toujours*, lui aussi, *un régime monométalliste.*

De la même façon, si un pays bimétalliste a des dettes envers des pays monométallistes-or dont il doive payer les intérêts ou qu'il doive rembourser en or, et que le rapport de l'argent à l'or devienne plus petit que celui qu'il a adopté, ce pays bimétalliste subira une perte de ce chef, mais seulement aussi longtemps que l'équilibre monétaire ne se sera pas rétabli entre lui et les pays monométallistes.

Supposons maintenant que, l'équilibre monétaire ayant été rétabli dans les conditions indiquées ci-dessus, l'argent vienne à monter relativement à l'or. Notre pays bimétalliste sera en état, avec la même quantité d'argent, d'acheter plus de marchandises dans les pays monométallistes ; ses importations seront accrues, ses exportations, d'autre part, seront diminuées, jusqu'à ce que, son stock monétaire s'étant réduit et les prix ayant baissé chez lui, on arrive à nouveau à l'équilibre monétaire. Cette fois, la rupture momentanée de cet équilibre aura été, d'une certaine façon, profitable au pays bimétalliste, puisqu'elle lui aura permis, pendant

un temps, de recevoir plus en donnant moins. Le pays bimétalliste, ainsi, *récupérera soit une partie, soit même la totalité de la perte qu'il avait subie dans la période où l'argent baissait.*

Nous avons mis en présence, dans ce qui précède, des pays bimétallistes et des pays monométallistes. Il est intéressant de se demander, aussi, ce qui se passera quand des pays ayant un régime monométallisme-argent se trouveront en relations avec des pays monométallistes-or : l'hypothèse est intéressante, parce que le cas qu'elle pose est un cas réel, et que l'on discute beaucoup aujourd'hui. Ce problème nouveau, au reste, doit être traité par la même méthode que nous avons employée ci-dessus. Considérons un pays monométalliste-argent, et supposons que la valeur de l'argent par rapport à l'or baisse. Pour avoir la même quantité de marchandises, ce pays devra donner aux pays monométallistes-or une plus grande quantité d'argent ; ses importations diminueront, cependant que ses exportations, au contraire, seront accrues. Il souffrira donc un dommage, *lequel cessera lorsque*, notre pays ayant reçu une certaine quantité d'argent et les prix s'y étant élevés, *l'équilibre monétaire se trouvera rétabli.* Que si, au contraire, la valeur de l'argent par rapport à l'or venait à monter, les pays monométallistes-argent se trouveraient en situation, *pour un temps*, d'obtenir davantage en donnant moins : ils réaliseraient un profit au détriment des pays monométallistes-or.

4. *Le triomphe du monométallisme-or* (1).

245. — La question du bimétallisme et du monométallisme, dans la pratique, est résolue de plus en plus en faveur du monométallisme-or. Ce triomphe général du monométallisme-or s'explique en partie par les inconvénients réels que le bimétallisme et le monométallisme-argent présentaient — ou présentent — pour les pays où ces régimes étaient — ou sont — en vigueur, et en partie aussi par le fait que les États mettent une sorte de point d'honneur à prendre comme base de leur système monétaire le plus apprécié des deux métaux entre lesquels la question se pose.

C'est l'Angleterre qui la première a adopté le régime du monométallisme-or. Elle avait, avant 1663, des monnaies d'or et d'argent avec un rapport légal entre elles. En 1663, on y établit le régime des étalons parallèles, avec — 3 ans après — la frappe libre pour les deux métaux ; puis en 1695, on fixa de nouveau un certain rapport entre les deux monnaies. Dans le cours du XVIIIe siècle, il arriva que la valeur de l'argent

(1) Voir Philippovich, *Grundriss*, 1re partie, § 99, Arnauné, *La monnaie*, 2e partie, *passim*, Conant, *Monnaie et banque*, liv. III, chap. 3 (trad. fr., t. I), Helfferich, *Das Geld*, I, chap. 5-6.

monta : d'où une disparition progressive de la monnaie d'argent, et la cessation de la frappe de ce métal. De plus, les pièces d'argent qui restaient en circulation ayant beaucoup perdu par l'usure, on dut, en 1774, limiter la quantité d'argent que l'on pouvait faire accepter en paiement. Mais cette mesure n'avait pas plus tôt été prise que le rapport des métaux se modifiait au profit de l'or. En 1798, il fallut suspendre la frappe libre de l'argent. L'Angleterre se trouvait ainsi devenir un pays à monométallisme-or. Son régime monétaire n'a été modifié, en 1816, que sur certains points tout à fait secondaires. On décida par exemple, à ce moment, que la monnaie d'argent aurait cours légal comme monnaie d'appoint jusqu'à concurrence de 40 schellings seulement.

En Angleterre, le monométallisme-or a été institué pour conserver à ce pays la monnaie d'or qui dominait en fait dans sa circulation. En Allemagne, ce sont des vues théoriques qui ont conduit à l'adoption de ce même régime : nous voulons dire que le législateur a voulu faire de l'or — lequel antérieurement ne jouait pas ce rôle — la base du système monétaire de ce pays. Les États de l'Allemagne avaient eu pour la plupart, jusqu'en 1857, le régime des étalons parallèles. En 1857, une convention entre les États du *Zollverein* et l'Autriche avait établi une sorte de monométallisme-argent. A ce régime, les lois d'empire de 1871 et de 1873 substituèrent le monométallisme-or. On voulut profiter, d'une part du fait que l'argent était alors aux environs du pair, ce qui permettait de démonétiser les anciennes pièces d'argent sans qu'il en résultât trop de perte, d'autre part de ce que l'indemnité de guerre due par la France donnait la possibilité de constituer une circulation d'or importante.

L'exemple de l'Allemagne devait être suivi par plusieurs autres pays d'Europe. Les États scandinaves décidèrent, en 1872, d'adopter un système monétaire commun, fondé sur le principe du monométallisme-or, et l'établirent effectivement en 1876. La Hollande a créé, en 1875, un système monétaire basé sur l'or, et aboli définitivement la frappe libre de l'argent en 1877, établissant pour ses colonies le même régime qu'elle adoptait pour elle-même. La frappe de l'argent cessait en 1879, en Autriche, pour les particuliers, et un régime nettement monométalliste-or était établi, en 1892, pour l'Autriche et pour la Hongrie simultanément. En Russie, il a été décidé, en 1899, qu'on ne laisserait plus circuler de roubles d'argent que jusqu'à concurrence de trois roubles par tête d'habitant, et que vis-à-vis des particuliers les monnaies d'argent auraient cours légal seulement jusqu'à concurrence de 25 roubles pour les grosses pièces, de trois roubles pour les petites.

En France, c'est la loi du 17 germinal an XI qui a créé le système monétaire nouveau dont la Révolution avait jugé l'institution nécessaire. Cette loi proclamait comme un principe l'identité de la monnaie de compte et de

la monnaie réelle, afin d'empêcher à jamais le retour des abus dont on s'était tant plaint sous l'ancienne monarchie. Elle décrétait, d'autre part, la frappe libre des deux métaux, et par les poids qu'elle donnait aux pièces d'or et de l'argent, établissait entre les deux monnaies le rapport 15,5 à 1. Nous avons dit quelque chose des conséquences que ce régime bimétalliste eut pour la circulation monétaire de la France, au cours du XIX[e] siècle. Des phénomènes analogues à ceux qui se produisirent en France eurent lieu dans les pays voisins qui avaient adopté le même système monétaire, en Belgique, en Suisse, en Italie. Successivement, entre 1860 et 1866, ces différents pays durent, pour arrêter la fuite de la monnaie d'argent, diminuer le titre des pièces d'argent divisionnaires tout au moins ; à la même époque — en 1865 — ils formaient l'*Union latine* — à laquelle la Grèce devait adhérer en 1868 — pour harmoniser leurs systèmes monétaires, et régler toutes les questions relatives à la fabrication et à la circulation de leurs monnaies.

Un nouveau changement dans le rapport des métaux, cependant, devait bientôt faire craindre la fuite de la monnaie d'or (1). On songea à abandonner le bimétallisme. La guerre de 1870 empêcha pendant quelques années qu'on donnât suite à ce projet. Mais en 1873, la Belgique et la France limitaient la frappe de l'argent ; en 1876, les mêmes pays l'arrêtaient, et en 1878 cette mesure, par une convention, était étendue aux autres États de l'*Union ;* les États s'engageaient même à ne plus frapper pour eux de pièces de 5 francs nouvelles en argent. L'*Union latine* tout entière passait ainsi du bimétallisme à un régime tout autre, que l'on a appelé de diverses façons, mais qui, nous l'avons vu, est en réalité un monométallisme-or.

Aux États-Unis, le bimétallisme est demeuré longtemps en vigueur ; aboli, il a eu des retours offensifs, et il était, il y a quelques années encore, une plate-forme pour les luttes politiques. Cette puissance du bimétallisme aux États-Unis s'explique avant tout par le fait que les États-Unis produisent une très grande quantité d'argent. L'adoption *générale* du bimétallisme, relevant ou du moins soutenant le cours de l'argent, pourrait leur être avantageuse. Quant à l'adoption ou au maintien du bimétallisme *dans les États-Unis seuls*, ils sont pour servir dans ce pays les intérêts particuliers des producteurs d'argent. Et ceux-ci trouveront des auxiliaires

(1) Pour l'histoire du rapport des deux métaux, consulter les *Aperçus statistiques internationaux*, tableau 199. L'or valait 10 à 11 fois l'argent vers 1500, 15 fois environ deux siècles plus tard, 15,83 fois dans la période 1841-50, 15,19 fois en 1859, 15,57 fois en 1871, 39,15 fois en 1902, 35,70 fois en 1904. La valeur de l'argent a baissé beaucoup, comme on peut voir, entre 1857 et 1902 ; depuis lors, elle s'est relevée d'une manière à peu près continue. Le prix de l'argent, qui était en décembre 1902, sur le marché de Londres, de 24 d. 1/16, 4 ans après atteignait 32 d. 3/8 (cf. Raffalovich, *Le marché financier, 1906-07*, Paris, Guillaumin, 1907, p. 780.

dans ces classes diverses de la population que la frappe abondante de l'argent, en faisant baisser la valeur de la monnaie, doit favoriser.

Les États-Unis ont eu un régime monétaire bimétalliste jusqu'en 1873 (1) : le rapport des deux monnaies était 1 à 15,988. En 1873, la frappe de l'argent était arrêtée. Mais en 1878, le *bill Bland* obligeait la Trésorerie à acheter tous les mois pour 2 millions de dollars d'argent au moins, pour 4 au plus, et à monnayer cet argent. En 1890, le *bill Sherman* décidait qu'il serait acheté par le Trésor, chaque mois, 4,5 millions d'onces d'argent — soit 1,68 million de kilogrammes par an —, au prix du marché, avec un maximum de prix de 129 *cents* par once. Ces mesures, après avoir momentanément relevé le cours de l'argent, ne purent empêcher la baisse de ce métal de reprendre. Les États-Unis exportèrent de la monnaie d'or. Il fallut, en 1893, abroger la clause d'achat du *Sherman act*. Une loi de 1900 a réglé le fonctionnement du régime monométalliste, proclamé comme le régime monétaire des États-Unis.

Il y a lieu de donner une attention particulière à la réforme monétaire qui a été opérée dans l'Inde anglaise il n'y a pas longtemps. L'Inde était regardée naguère comme une des citadelles — avec la Chine — du monométallisme-argent. Il y a dans l'Inde une population extrêmement nombreuse, habituée à se servir de monnaies d'argent pour les transactions, peu disposée à changer ses habitudes à cause de son esprit traditionnaliste, pour qui, d'ailleurs, la monnaie d'argent est forcément la monnaie la plus nécessaire, en raison de l'état économique du pays. Mais la baisse persistante de l'argent mettait dans une situation critique le gouvernement de l'Inde, obligé de payer chaque année à la métropole des sommes importantes — plus de 15 millions de livres — pour l'intérêt des emprunts, les pensions aux fonctionnaires retraités, etc. En 1890, la roupie, qui avait valu 2 schellings, était tombée à 1 schelling 4 *pence :* la charge annuelle de l'Inde en était accrue de 75 millions de roupies. On prit le parti, en 1893, d'arrêter la frappe libre de l'argent ; le cours de la roupie fut stabilisé à 16 *pence*. Une loi de 1899 donna cours légal illimité au souverain d'or britannique, pour la valeur de 15 roupies. La roupie, cependant, conservait un pouvoir libératoire illimité ; et elle demeurait la monnaie courante du pays. L'Inde se trouvait avoir, ainsi, un régime monétaire qui, malgré des différences notables (2), n'est pas sans avoir de l'analogie avec celui de la France.

(1) Sur l'histoire monétaire des Etats-Unis dans la période récente, voir Conant, ouv. cité, liv. III, chap. 2 (trad. fr., t. I, pp. 339 et suiv.).

(2) Les principales sont que la frappe de l'or n'est pas libre dans l'Inde, que le gouvernement y peut frapper de l'argent, enfin que l'argent prédomine dans la circulation monétaire de l'Inde. Conant appelle le régime monétaire qui a été institué dans l'Inde, comme aussi aux Philippines, etc., le régime de l'étalon d'échange-

Le succès de la réforme monétaire dans l'Inde — cette réforme a eu pour effet de donner une stabilité relative au change — a encouragé plusieurs pays de l'Extrême-Orient et de l'Amérique à passer au monométallisme-or, ou à un régime voisin. Le Japon a adopté l'étalon d'or, comme on dit, en 1897. Aux Philippines, la frappe libre de l'argent a été abolie en 1903 ; elle a été abolie en 1904 au Mexique — seulement il arrive, dans ces deux pays, que le cours de l'argent s'étant relevé depuis qu'on y a stabilisé la valeur de la monnaie d'argent, celle-ci s'exporte et est remplacée par de l'or ; et l'on est obligé de prendre des mesures pour remédier à ce mal —. Il n'est pas jusqu'à la Chine où des projets de réforme monétaire ne soient agités (1).

Ainsi le monométallisme-or a vaincu, ou paraît devoir vaincre partout. Dès lors la question du bimétallisme ou du monométallisme se trouve avoir perdu presque toute son importance pratique. Il vaudrait peut-être mieux — ce n'est qu'une hypothèse que nous faisons — que l'on eût, au lieu du monométallisme quasiment universel, le bimétallisme universel. Mais l'adoption de ce bimétallisme universel se heurterait à des difficultés très grandes. Quel rapport fixerait-on entre l'or et l'argent ? Il faudrait que ce fût un rapport voisin autant que possible de celui qui existe aujourd'hui sur le marché : car si l'on adoptait un rapport trop petit, il serait frappé de la monnaie d'argent en trop grande quantité ; et la valeur de la monnaie en serait considérablement abaissée. Mais si on se tient près du rapport marchand des deux métaux, certains pays auront à supporter une perte énorme : qu'on pense, par exemple, à la perte que la France devrait supporter, si toute sa monnaie d'argent subissait une dépréciation qui, d'après les cours actuels de l'argent, serait encore de moitié environ !

III. — Monnaies fiduciaires et substituts de la monnaie

1. *Les monnaies fiduciaires à cours forcé.*

246. Les monnaies fiduciaires en général. — Si on veut entendre l'expression « monnaie fiduciaire » dans un sens large, le concept de monnaie fiduciaire sera identique au concept de monnaie fictive, que nous avons déjà rencontré. On appellera donc monnaies fiduciaires toutes ces monnaies qui valent plus que la matière dont elles sont faites. Pour qu'une monnaie, en effet, soit reçue pour une valeur supérieure à celle de sa matière, il faut qu'on ait *confiance* en elle.

or. Voir ce qu'il dit de ce régime dans son livre *Monnaie et banque*, liv. III, chap. 6-7 (trad. fr., t. I).

(1) Voir Raffalovich, *Le marché financier*, 1906-1907, chap. 12, *passim*.

La confiance qu'on fait aux monnaies fiduciaires peut avoir des origines diverses.

1° Elle peut avoir sa source dans le fait même que ces monnaies circulent. Ce cas se remarque de la manière la plus nette quand on étudie la circulation monétaire de certaines peuplades peu avancées (1). Dans les premiers temps de la monnaie, comme nous l'avons vu, les biens qui ont servi comme intermédiaires pour les échanges ont été reçus en paiement à cause de leur utilité intrinsèque. Mais une fois l'usage établi d'employer ces biens comme monnaie, ils ont pu continuer à circuler sans que l'on pensât plus à cette utilité intrinsèque, simplement parce qu'on était habitué à les voir circuler. Dans bien des pays, des espèces étrangères, ayant réussi à s'introduire une fois, sont devenues la monnaie courante, et l'on n'a plus voulu dès lors en recevoir d'autre, ou l'on a conservé pour ces espèces une préférence qui ne s'explique que par la force de la tradition. Les Athéniens furent empêchés pendant très longtemps de changer le type de leurs monnaies, bien qu'il fût devenu par trop archaïque, parce qu'ils n'eussent pu le changer sans entraver leur commerce avec certaines populations barbares. A un certain moment de l'histoire romaine, des faux-monnayeurs ayant fabriqué des deniers « fourrés », on prit l'habitude de faire des entailles dans les monnaies pour s'assurer si elles étaient bonnes ; il arriva, en suite de cela, que certaines tribus germaines s'accoutumèrent à ces pièces entaillées, si bien que le gouvernement romain dut en venir à en émettre de pareilles. Aujourd'hui, on frappe encore des thalers à l'effigie de Marie-Thérèse, à l'usage de certaines régions de l'Afrique du Nord.

2° L'accoutumance à une monnaie dispose les gens à recevoir celle-ci dans les pays où l'esprit traditionnaliste domine. Mais c'est d'une autre manière encore qu'une monnaie fiduciaire peut se faire recevoir pour cette raison qu'elle circule. Quand une monnaie fiduciaire a circulé un certain temps sans que personne en ait subi de dommage, on se persuadera qu'on ne court pas de risque à l'accepter. Ici il s'agit, on le voit, d'une confiance non plus instinctive — si l'on peut employer ce mot — comme était celle de tantôt, mais raisonnée.

3° La confiance dans les monnaies fiduciaires, enfin, peut se fonder sur l'assurance que l'on a que ces monnaies ne subiront pas de dépréciation, en raison des garanties qui en entourent la circulation ; ou encore, si on n'accepte les monnaies fiduciaires que pour une valeur inférieure à leur valeur nominale, la confiance partielle qu'on leur fera se fondera sur une estimation de la valeur pour laquelle on pourra les donner en paiement, et des risques que cette opération comporte.

(1) Cf. Jevons, *La monnaie*, chap. 8, pp. 65-67.

247. Monnaies à cours forcé : monnaies métalliques. — Entendant l'expression « monnaie fiduciaire » dans le sens très général qui a été indiqué, nous nous occuperons en premier lieu des monnaies fiduciaires qui ont *cours forcé*, en d'autres termes, qui ont cours légal, sans que les particuliers qui les reçoivent soient en droit de les faire convertir en des monnaies non fiduciaires.

Parmi ces monnaies, il y a lieu de mettre tout d'abord les monnaies d'argent des pays où le rapport des monnaies d'or aux monnaies d'argent est inférieur au rapport marchand des deux métaux. Les monnaies d'argent sont des monnaies fiduciaires, par exemple, en Angleterre, où on est contraint par la loi de les recevoir, jusqu'à concurrence d'une certaine somme, pour une valeur supérieure à la valeur du métal. Elles sont des monnaies fiduciaires, de même, en France, où les pièces d'argent divisionnaires ont cours légal jusqu'à concurrence d'une certaine somme, et les pièces de 5 francs cours légal illimité.

On peut convenir d'appeler monnaie de *billon* cette monnaie fiduciaire qui n'a cours légal que jusqu'à une certaine somme. Dans ce cas, beaucoup de monnaies d'argent constitueront un véritable billon. On a coutume, toutefois, de réserver ce nom aux monnaies métalliques de peu de valeur — ce sont généralement, aujourd'hui, des monnaies de bronze ou de nickel — qui existent partout à côté des monnaies d'or et d'argent (1).

Qu'il soit nécessaire d'avoir un billon, cela est évident : il y a beaucoup de transactions qui portent sur des objets de très peu de valeur. S'il s'agit, toutefois, du billon au sens usuel du mot, il devra, pour que les particuliers ne risquent pas d'être incommodés par lui, n'avoir cours légal que jusqu'à une petite somme. Il sera bon aussi qu'il n'ait cours forcé que dans de certaines limites : ainsi la loi allemande de 1873 permet aux particuliers d'échanger l'argent, le nickel et le bronze contre de l'or à de certaines caisses publiques, par sommes de 200 marks au moins pour l'argent et de 50 marks pour le nickel et le bronze. Et il conviendra que la quantité du billon en circulation ne dépasse pas les besoins du commerce : c'est ainsi qu'en Allemagne la loi limite à 10 marks par tête d'habitant la quantité de monnaie d'argent qui pourra être émise, et la quantité de monnaie de nickel ou de cuivre à 2,5 marks ; que l'*Union latine* a adopté comme limite à l'émission des pièces d'argent divisionnaires la somme de 6 francs par habitant, et qu'en Angleterre, sans que la loi soit intervenue, la *Banque d'Angleterre* s'est constituée la régulatrice de la circulation du billon, rassemblant les pièces dont les particuliers cherchent à se débarrasser pour les expédier là où on manque de pièces pareilles.

Le droit de seigneuriage, dans la fabrication des monnaies de billon, est

(1) Sur le billon, voir Jevons, *La monnaie*, chap. 11, et l'article *Das Geld- und Münzwesen* du *Handbuch* de Schönberg, par Nasse et Lexis, §§ 17-18.

souvent très élevé. L'État français, par exemple, retire un bénéfice relativement sérieux de la fabrication des monnaies d'argent, et il en retire un qui est plus sérieux encore de la fabrication des monnaies de bronze et de nickel. Pour ce qui est de ces dernières, il est nécessaire, peut-on dire, qu'il en soit ainsi : des pièces de 0,25 franc en nickel, de 0,10 et de 0,05 franc en bronze, si elles devaient contenir le poids de métal qui correspond à ces valeurs nominales, seraient trop lourdes et trop grosses — les pièces de bronze surtout —. On n'a pas à craindre, d'autre part, que des pièces de si peu de valeur subissent jamais une dépréciation, que les gens fassent des difficultés pour les recevoir ; et l'on n'a guère à craindre non plus que la fabrication de cette sorte de pièces tente les faux-monnayeurs.

248. Monnaies de papier : conséquence de leur émission. — A côté de ces monnaies fiduciaires à cours forcé qui, étant métalliques, ne sont que partiellement fictives, il y en a qui sont complètement fictives : ce sont certaines monnaies de papier. Il convient d'ailleurs d'indiquer, à ce propos, qu'on réserve souvent le nom de monnaies fiduciaires à ces monnaies qui sont complètement fictives.

Il existe des papiers-monnaie de diverses sortes. Les certificats d'or et d'argent des États-Unis dont nous avons parlé sont un papier-monnaie sans cours légal, convertible, et entièrement garanti par une réserve de métal — par là ils constituent ce qu'on appelle une monnaie *représentative* —. Il y a des papiers-monnaie qui ont cours légal et qui sont convertibles — comme les *greenbacks* des États-Unis —, d'autres qui ont cours légal et qui ne sont pas convertibles, mais qui rapportent intérêt. Nous n'avons à nous occuper ici que de ce papier-monnaie qui a cours forcé et qui ne rapporte pas d'intérêts : c'est le papier-monnaie dans le sens étroit du mot.

Le papier-monnaie — au sens étroit du mot (1) — a existé dans des contrées éloignées comme la Chine, à une époque déjà ancienne. Dans nos pays, il n'est guère apparu qu'il y a deux siècles environ, postérieurement au billet de banque, dont le succès fut précisément, en Europe, ce qui donna l'idée de le créer. Mais depuis lors il en a été émis dans beaucoup de pays, et plusieurs pays en ont encore en circulation. Les émissions de papier-monnaie, au reste, ont été faites plus d'une fois dans des conditions telles qu'elles ont été plus dommageables qu'utiles aux pays qui y ont eu recours. Aussi l'opinion des économistes est-elle, d'une manière très générale, nettement défavorable au papier-monnaie. Il y a lieu de voir si la condamnation que l'on prononce si souvent contre lui est justifiée pour tous les cas, et si, là où elle se justifie, elle n'est pas fondée en partie sur

(1) Sur la monnaie de papier en général, et sur le « papier-monnaie » en particulier, voir l'article *Papiergeld*, par Lexis, dans le *Handwörterbuch d. S.*, t. VI ; voir encore Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., § 106, et Arnauné, *La monnaie*, 3e partie, chap. 1, § 2.

des considérants qu'il faut abandonner. Essayons donc de démêler les effets que peut avoir l'émission du papier-monnaie.

Pour bien voir ces effets, il importe, tout d'abord, de noter le rôle que joue, quand du papier-monnaie est émis, certain facteur d'ordre psychologique. Le public peut ne pas avoir une entière confiance dans ces morceaux de papier qui n'ont, par eux-mêmes, aucune valeur, et auxquels l'État a conféré une valeur parfois élevée. De là une dépréciation du papier-monnaie, lequel circulera pour une valeur inférieure à sa valeur nominale, ou encore — dans le cas où, même sans l'intervention de notre facteur psychologique, le papier-monnaie eût dû subir une dépréciation — pour une valeur inférieure à celle qu'il eût eue autrement. Cette dépréciation, naturellement, variera selon le cours des événements politiques, etc. Et pour en comprendre les fluctuations, il faut prendre en considération l'action des banquiers, que leur situation met à même de prévoir mieux que les autres les phénomènes intéressant la circulation monétaire, et en même temps d'exercer une influence sur les conditions de cette circulation.

A la vérité, ce rôle que nous assignons au facteur psychologique a été parfois contesté. On s'est appuyé, pour cela, sur ce fait qu'on a vu, dans certains cas, la dépréciation du papier-monnaie d'un État diminuer quand le cours des fonds de cet État baissait, et inversement. Mais de pareils faits ne légitiment pas la conclusion qu'on en tire : on oublie, par exemple, que le cours des fonds publics dépend du taux de l'intérêt, lequel n'a point d'influence, ou du moins n'a pas une influence directe et ne saurait avoir une influence aussi marquée sur la dépréciation du papier-monnaie. Et à l'inverse, bien des faits démontrent notre thèse. Quand on suit, par exemple, les variations du cours du *papier continental* émis par les États-Unis pendant la guerre de l'Indépendance, on se convainc que ces variations sont dues, en grande partie, aux vicissitudes de la guerre, lesquelles tantôt augmentaient, et tantôt au contraire diminuaient la confiance des porteurs du papier (1). Il y a quelques années, en Italie, le seul dépôt du projet de loi tendant à l'abolition du cours forcé du papier-monnaie diminua considérablement l'agio de l'or.

Négligeons ce facteur psychologique dont nous venons de parler : l'émission du papier-monnaie, alors, aura ces effets qui doivent résulter de l'augmentation, dans un pays, de la monnaie en cours, quand l'excédent de monnaie lancé dans la circulation ne peut circuler qu'à l'intérieur du pays en question.

Supposons, en premier lieu, un pays où il circule de la monnaie métallique. S'il y est émis du papier-monnaie, alors, la quantité de monnaie en circulation se trouvant accrue, les prix hausseront ; et les importations

(1) Cf. Courcelle-Seneuil, *Traité des opérations de banque*, liv. IV, chap. 10, § 3 (p. 464) ; lire encore Conant, *Monnaie et banque*, liv. III, chap. 9 (trad. fr., t. I).

seront favorisées par là, cependant que les exportations seront, au contraire, entravées. En fin de compte, notre pays aura perdu de la monnaie métallique, ce qui, par soi, n'est pas un dommage ; il aura reçu plus de marchandises et en aura donné moins, ce qui représente un profit.

Si, maintenant, l'émission du papier prenait de certaines proportions, toute la monnaie métallique s'en irait, et, cette monnaie partie, le papier subirait une dépréciation. Mais la dépréciation de la monnaie dans un pays, comme nous le verrons plus tard, si elle détermine les rapports nominaux de valeur selon lesquels ce pays pourra faire des échanges avec les pays voisins, n'influe point par elle-même sur les conditions réelles de ces échanges. Elle est donc indifférente.

Des remarques précédentes, des conséquences intéressantes se peuvent tirer. Nous en indiquerons une. Imaginons un État qui ait de grosses dépenses à effectuer, auxquelles il ne peut pourvoir avec ses revenus. Notre État peut emprunter : mais s'il emprunte à ses nationaux, il se grève pour un temps plus ou moins long ; et s'il emprunte à l'étranger, il grève la nation. En émettant, au contraire, du papier-monnaie, ou bien il chasse du pays une certaine quantité de monnaie métallique, auquel cas, enrichissant le pays de ce qui sera acheté avec cette monnaie métallique, on peut dire qu'il fait supporter à l'étranger la charge des dépenses qu'il veut effectuer ; ou bien, s'il n'y a pas de monnaie métallique en circulation dans notre pays, l'opération équivaudra — d'une certaine manière — à la levée d'une contribution sur les nationaux.

Voilà ce qu'il importe de dire, en faveur du papier-monnaie ou à sa défense. Mais il importe aussi de voir les inconvénients ou du moins les dangers de ce papier-monnaie. Les émissions de papier convertible, de billets de banque ordinaires, tout en se proportionnant, d'une certaine façon, aux besoins du marché, se modèrent, en quelque sorte, nécessairement : les établissements émetteurs, s'ils sont dirigés avec prudence, prendront toujours les mesures qu'il faut pour ne pas se mettre dans le cas de ne pas pouvoir tenir leurs engagements. Mais quand il s'agit du papier-monnaie, la tentation sera grande d'en accroître, d'en multiplier les émissions : il y a là, pour les États, un moyen si commode de se procurer des ressources ! Or des émissions mal réglées auront pour effet des variations sensibles de la valeur de la monnaie. Ces variations, pour autant qu'elles se produiront, causeront du trouble dans les affaires ; pour autant qu'on redoutera de les voir se produire, elles entraveront les affaires. Sans compter qu'elles pourront être aggravées — ceci résulte de ce que nous expliquions plus haut — par la confiance tantôt plus grande, tantôt moins grande dont le papier-monnaie jouira.

249. Leur histoire. — Nous avons dit que l'histoire du papier-monnaie, dans les pays occidentaux, avait commencé il y a environ deux siècles.

La colonie du Massachusetts émettait du papier-monnaie dès 1690, et son exemple devait être suivi par plusieurs des colonies anglaises de l'Amérique du Nord. On connaît assez l'histoire, si curieuse à bien des égards, du « système » de Law, celle aussi des assignats de la Révolution, dont il fut émis pour 45,5 milliards, et qui tombèrent à 1/3 % de leur valeur nominale.

Dans le cours du XIX[e] siècle, il a circulé du papier-monnaie, en France, à deux reprises. En 1848, un décret établit le cours forcé pour les billets de la *Banque de France*. Il en résulta tout d'abord une dépréciation assez forte des billets, qui alla jusqu'à 12 % ; mais bientôt la prime de l'or devenait très faible, et le cours forcé put être aboli, en 1850, sans aucune difficulté. Il faut dire que la circulation des billets au plus fort de la crise, en mars 1848, ne s'élevait pas à plus de 272 millions, dont 9 seulement pour la province. En 1870, l'établissement du cours forcé devint, de nouveau, nécessaire en raison des avances que le gouvernement allait être obligé de demander à la *Banque de France* — ces avances s'élevèrent, pour la guerre et pour le règlement de l'indemnité, à 1.425 millions —. La limite de l'émission des billets devait être portée, au moment de l'emprunt de 3 milliards, à 3.200 millions. La prime de l'or ne s'éleva jamais plus haut que 2,9 % pour l'or en barres — ce fut en octobre 1871 — ; elle descendit jusqu'à 0,1 % dès juin 1871. A ce moment, si l'on tient compte des frais de la transformation des lingots en monnaie, le billet ne subissait pas de dépréciation. Le cours forcé disparut au 1[er] janvier 1878.

L'Angleterre a eu du papier-monnaie de 1797 à 1824, à cause des grandes dépenses causées par la lutte avec la France ; la Prusse en a eu de 1806 à 1824 ; la Russie, avec une interruption de 1843 à 1854, depuis 1768 jusqu'en 1899 ; les États-Unis, qui avaient dû émettre du papier-monnaie pendant la guerre de l'Indépendance, en ont eu à nouveau, à cause de la guerre civile, de 1861 à 1879. En Autriche, il y a eu du papier-monnaie de 1793 à 1816, puis de nouveau à partir de 1848 ; on a décidé, en 1892, d'abandonner le régime du papier-monnaie ; mais la *Banque d'Autriche-Hongrie* n'a pas encore pu reprendre les paiements en espèces. Le régime du papier-monnaie subsiste encore en Italie — où il avait fonctionné déjà entre 1866 et 1883, et où on a dû le rétablir en 1894 —, en Espagne, au Portugal, et dans plusieurs États de l'Amérique du Sud, comme le Brésil et l'Argentine.

2. *Les monnaies fiduciaires sans cours forcé. Le billet de banque.*

250. Diverses sortes de monnaies fiduciaires sans cours forcé. — Parmi les monnaies fiduciaires sans cours forcé, il n'y a guère lieu de mettre, en fait de monnaies métalliques, que les monnaies métalliques

commerciales. Les monnaies métalliques qui jouissent du cours légal, lorsque leur valeur nominale excède la valeur de la matière dont elles sont faites, ont en même temps cours forcé. Rappelons cependant que dans certains pays, on peut convertir le billon en monnaie pleine, lorsqu'on en a réuni une certaine quantité.

Les monnaies fiduciaires sans cours forcé sont donc surtout des monnaies de papier. Nous avons vu qu'il y avait plusieurs sortes de monnaies de papier qui doivent être rangées dans cette catégorie. Les certificats d'or et d'argent des États-Unis appartiennent à une de ces sortes, puisque, loin d'avoir cours forcé, ils n'ont même pas cours légal — les caisses publiques seules sont obligées de les recevoir — ; nous savons qu'ils sont délivrés contre dépôt de monnaies d'or et d'argent, et qu'ainsi ils constituent proprement, et dans toute la force du terme, une monnaie *représentative*. Les *greenbacks* qui circulent également aux États-Unis peuvent être pris comme types d'une autre espèce : ce sont des billets d'État émis pendant la guerre de Sécession, et qui, à l'origine, avaient cours forcé ; le cours forcé ayant été aboli, ces billets ont continué à avoir cours légal, avec toutefois quelques restrictions (1). Mais les plus importantes de beaucoup des monnaies de papier sans cours forcé sont les billets de banque — pour autant, bien entendu, qu'ils sont convertibles —.

251. Le billet de banque : son origine et sa nature. — L'origine première des billets de banque doit être cherchée dans des certificats que les banques, il y a longtemps, délivraient à ceux qui mettaient des espèces en dépôt chez elles. Les particuliers trouvaient divers avantages à se faire donner de ces certificats contre remise de leurs espèces, et à les faire circuler : qu'on pense, notamment, à la simplification qui résultait de là pour les règlements de comptes, dans une époque où les monnaies étaient si nombreuses, et leur valeur si instable. Quand les billets de banque eurent commencé à être employés comme une monnaie, les banques eurent naturellement l'idée d'en émettre à l'occasion de certaines opérations de crédit : elles escomptèrent avec des billets les effets de commerce, elles firent des prêts mobiliers avec des billets, au lieu de les faire avec des monnaies métalliques. L'émission des billets ainsi pratiquée permettait aux banques d'étendre leurs opérations, elle représentait comme un accroissement de leur capital qui ne leur coûtait rien, ou à peu près rien.

Pendant longtemps, l'émission des billets de banque se fit surtout à l'occasion de l'escompte du papier de commerce. Mais aujourd'hui l'escompte ne donne plus lieu nécessairement, dans les banques d'émission, à une émission de billets. Il a souvent pour suite l'inscription au compte courant, côté du crédit, d'une somme dont il sera disposé plus tard par un vi-

(1) Voir sur ces monnaies de papier des États-Unis Arnauné, *La monnaie*, 3e partie, chap. 1, § 1, III.

rement ou par l'émission d'un chèque. Les billets de banque, ainsi, sont émis surtout comme contre-partie d'apports de numéraire. Et c'est ce qui explique que, dans certaines grandes banques d'émission comme la *Banque de France* et la *Banque d'Angleterre* — lesquelles sont obligées par le législateur de se limiter à de certaines opérations, et ne peuvent pas employer à leur gré les dépôts qui leur sont confiés — l'écart de la circulation et de l'encaisse soit toujours faible maintenant.

Le billet de banque est tout d'abord un *titre de créance :* par ce billet, en effet, le banquier qui l'a émis s'engage à payer une somme déterminée. Mais c'est un titre de créance d'une espèce tout à fait particulière, et tel qu'il constitue une monnaie véritable. Il est, en effet, *au porteur,* tandis que les autres titres de créance, pour la plupart, sont nominatifs et ne peuvent être transmis que moyennant certaines formalités. Il est remboursable *à vue,* et non point à une échéance plus ou moins éloignée. Il n'est *pas productif d'intérêts.* Enfin, il a une *valeur ronde,* qui s'harmonise avec le système monétaire en vigueur.

252. Une controverse sur le billet de banque. — Toutefois, s'il est bien plutôt une monnaie qu'un titre de crédit, comme monnaie aussi le billet de banque possède ou peut du moins paraître posséder, à de certains égards, des caractères spéciaux. Des questions surgissent à propos de lui qu'on a beaucoup discutées, et sur lesquelles l'accord n'est point encore fait. A l'époque où l'on a commencé à étudier d'une manière approfondie les banques et l'émission des billets, c'est-à-dire dans la première moitié du XIXe siècle, deux théories opposées sont apparues : l'une, que l'on appelle théorie de la circulation — *currency theory* — a été tirée, peut-on dire, de la doctrine de Ricardo sur la monnaie ; à l'autre, qui se fonde sur le *banking principle,* on peut donner pour père Adam Smith ; mais le premier qui l'a exposée et défendue d'une manière systématique fut Tooke, dans ceux de ses écrits qu'il publia à partir de 1840 (1). Et aujourd'hui encore les économistes se partageraient entre ces deux théories.

En quoi consistent, exactement, les deux opinions en présence? Pour ce qui est, en premier lieu, de la *currency theory,* elle pourrait se résumer dans les propositions suivantes :

1° l'émission des billets de banque augmente la quantité de monnaie en circulation ;

2° augmentant la quantité de monnaie qui circule, l'émission des billets de banque élève les prix ;

3° les banques ont la possibilité d'émettre des billets à leur gré;

4° en conséquence, il est nécessaire de régler les émissions si l'on veut régler, dans un pays, l'entrée et la sortie de la monnaie métallique.

(1) Sur la *currency school* et le *banking principle,* voir Laughlin, *Principles of money,* chap. 7.

D'après des partisans de la théorie adverse, les prix ne se proportionnent pas à la quantité de la monnaie en circulation ; du moins l'émission des billets n'augmente-t-elle pas cette quantité. Ils affirment, d'ailleurs, que les banques ne peuvent pas émettre des billets à volonté, du moment que ces billets sont convertibles ; que si les billets sont émis en quantité excessive, ces billets seront rapportés aux banques. Et ils concluent de là qu'il n'y a pas lieu de régler les émissions d'après le cours de la monnaie métallique dans les échanges extérieurs.

Nous n'avons pas l'intention de discuter d'une manière complète les vues des deux écoles du *currency* et du *banking principles*. Cela nous entraînerait beaucoup trop loin, d'autant que les auteurs que l'on rattache à ces écoles n'ont pas professé tous — dans chacune d'elles respectivement — des idées absolument pareilles. Nous nous contenterons d'examiner sommairement certaines des questions que ces auteurs ont cherché à résoudre.

253. Si l'émission des billets augmente la « circulation ». — L'émission des billets, tout d'abord, augmente-t-elle la quantité des « instruments de circulation » ? Ceux qui le nient représentent que les billets tiennent simplement la place d'autres titres de crédit, lesquels, si ces billets n'étaient pas émis, rempliraient le même rôle comme moyens de paiement ; ils disent qu'il ne faut pas mettre d'un côté les monnaies métalliques et les billets de banque, de l'autre côté les autres moyens de paiement, que les billets de banque ne diffèrent de ces derniers que par certaines propriétés point essentielles, comme la propriété qu'ils ont de circuler indéfiniment.

A la vérité, des considérations sommaires comme les précédentes ne sont pas pour nous permettre de décider sur le point en litige. Pour pouvoir nous prononcer, il nous faut examiner de plus près les conditions dans lesquelles les billets de banque sont émis. Procédant à cet examen, d'ailleurs, nous nous persuaderons que l'émission des billets accroît véritablement la « circulation ».

Les billets de banque sont donnés souvent à des gens qui viennent remettre des espèces métalliques. Ces gens, s'ils n'avaient pas eu la faculté d'échanger leurs espèces contre des billets, les auraient employées comme on emploie les espèces, c'est-à-dire qu'ils s'en seraient servis pour effectuer des paiements. Les billets circuleront donc exactement de la même manière que les monnaies métalliques contre lesquelles ils sont échangés : ils en prendront exactement la place. Et la circulation sera accrue de cette portion des monnaies métalliques en question que la banque émettrice ne jugera pas nécessaire de garder pour couvrir les billets qu'elle a émis.

Passons au cas des billets que l'on donne à ceux qui viennent faire escompter du papier de commerce. Si l'on suppose que ceux qui font

escompter des effets pourraient, tout aussi bien, donner ces effets en paiement, que les effets de commerce peuvent circuler comme une monnaie, alors sans doute il n'y aura, comme particularité propre aux billets, que ce fait — très important au reste — que les billets, une fois émis, circulent ou peuvent circuler indéfiniment. Mais plusieurs raisons s'opposent à ce que les effets de commerce puissent jouer d'une manière courante et régulière le rôle de moyens de paiement ; celui qui fait escompter un effet, à l'ordinaire, n'aurait pas la possibilité d'employer cet effet à payer ce qu'il doit ; il a besoin de monnaie proprement dite. Si donc on ne lui donnait pas des billets, il faudrait lui donner des monnaies métalliques. L'émission des billets permet d'employer ces monnaies — ou du moins une partie d'entre elles — pour d'autres paiements que ceux que notre individu a à faire.

254. Ses effets sur les prix et le commerce extérieur. — Ainsi l'on peut dire, sans s'éloigner beaucoup de la vérité, que par l'émission des billets, la circulation monétaire est augmentée, non pas de tous ces billets qui sont mis en circulation, mais *de l'excédent de ces billets sur l'encaisse* métallique que les banques émettrices constituent pour en garantir le remboursement. La circulation monétaire étant augmentée dans le pays où les billets circulent, les prix, croyons-nous, s'élèveront — nous nous réservons de démontrer plus tard qu'il doit en être ainsi — ; les importations seront favorisées par là, les exportations contrariées ; et comme c'est en métal, en définitive, que les comptes internationaux sont réglés, il y aura, pour le pays que nous considérons, exportation de métal. Remarquons, d'ailleurs, que l'exportation du métal, que les partisans de la *currency theory* à l'ordinaire ont regardée comme un événement fâcheux, n'a pas en réalité ce caractère. Une nation qui se démunit d'une partie de son or en suite de l'accroissement des moyens de circulation dont elle dispose ne s'appauvrit point par là ; elle bénéficie, au contraire, de toutes les marchandises qu'elle peut se procurer avec l'or exporté.

255. Si les banques peuvent émettre des billets à volonté. — Les banques, maintenant, peuvent-elles émettre autant de billets qu'il leur plaît? Ou bien au contraire les émissions de billets se limitent-elles d'elles-mêmes, par un mécanisme automatique? La vérité paraît être entres ces deux thèses extrêmes. Ceux qui sont partisans de la seconde, ou dont l'opinion se rapproche de l'opinion qu'elle exprime, essaient de prouver que l'émission des billets se proportionne nécessairement aux besoins du marché. La situation générale, disent-ils, est-elle prospère, l'activité économique intense? alors on présente beaucoup d'effets à l'escompte ; il est donc émis beaucoup de billets ; s'il y a stagnation des affaires, au contraire, on escompte peu de papier, et par suite on ne peut émettre que moins de billets. Mais les banques d'émission ont un moyen très simple d'augmenter, si elles veulent, la circulation des billets : elles n'ont qu'à

abaisser le taux de l'escompte ; la quantité du papier présenté s'accroîtra immédiatement, et il pourra être émis davantage de billets.

Les banques peuvent donc, selon qu'il leur convient, émettre plus ou moins de billets. Mais il importe de dire qu'il y a pour l'émission des billets une limite qu'il est impossible de dépasser. Imaginons que les billets ayant été émis dans un pays en grande quantité, beaucoup d'or ait été exporté. Si l'on continue à émettre des billets, un moment viendra où il n'y aura plus d'or que dans l'encaisse des banques émettrices. Et comme c'est l'or dont on se sert pour les paiements à l'étranger, on viendra aux guichets de ces banques convertir les billets en or. De la sorte, l'encaisse des banques finira par disparaître, et elles se trouveront dans l'impossibilité de tenir leurs engagements.

256. Comment convient-il de régler l'émission des billets ?— Nous venons d'indiquer la limite extrême que l'émission des billets ne saurait dépasser. Peut-on approcher de cette limite, ou convient-il de s'arrêter longtemps avant? Les économistes, là-dessus, font preuve à l'ordinaire d'une prudence excessive. C'est qu'ils considèrent la monnaie de papier comme une monnaie *anormale*. C'est qu'ils redoutent cette exportation de la monnaie de métal que l'émission abondante des billets de banque ne peut pas manquer de provoquer. Mais nous avons dit déjà qu'il n'y avait pas lieu d'adopter une telle manière de voir, et que lorsqu'une nation peut employer une partie de sa monnaie métallique à faire des achats à l'étranger, c'est tout profit pour elle.

Faut-il, maintenant, chercher dans des émissions excessives de billets de banque la cause des crises qui se produisent de temps à autre dans l'économie des nations, et qui intéressent parfois l'économie mondiale (1)? On l'a supposé jadis. Mais dans cette vue, il y a pour le moins une très forte exagération. Il est permis de voir dans l'abus du crédit, sinon la cause unique, du moins la cause principale des grandes crises économiques. Mais ce ne sont pas seulement, tant s'en faut, les émissions de billets de banque qui peuvent constituer l'abus du crédit. Celui-ci est donné sous bien d'autres formes que sous la forme de billets de banque servant à escompter du papier. En un sens même, la surabondance des billets de banque n'est que la *conséquence* de la surabondance du papier de commerce ; et tout ce que l'on peut dire, c'est que l'émission des billets *aide* à ce développement des affaires de crédit qui aboutira à la crise.

Il reste cependant que les banques d'émission ne sauraient, sans s'exposer à de graves dangers et sans en faire courir à l'économie à laquelle elles appartiennent, laisser le rapport de leur circulation à leur encaisse dépasser une certaine grandeur. Les effets de commerce qui

(1) Voir sur ce point Arnauné, *La monnaie*, 3e partie, chap. 3, pp. 480 sqq.

constituent leur portefeuille, étant à terme, ne permettent pas de rembourser les billets sur l'heure, comme il faudrait faire si les porteurs de ces billets l'exigeaient. Si donc les banques d'émission laissent leur encaisse diminuer trop, elles s'exposent, pour le cas où telle éventualité se produirait qui ferait affluer les porteurs de billets aux guichets, à manquer à leurs engagements ; et tout d'abord elles risquent de diminuer la confiance qu'on peut avoir dans leur papier, ce qui n'irait pas sans jeter du trouble dans les affaires.

C'est en faisant varier le taux de l'escompte que les banques d'émission régleront leur circulation et leur encaisse. On demande souvent à ces banques, en France notamment, de tenir le taux de l'escompte toujours au même niveau : la situation particulière de la France, où il y a toujours beaucoup de capitaux en quête d'emplois, permet effectivement à la *Banque de France* de ne faire varier que rarement le taux de l'escompte. Mais c'est une erreur de croire qu'il soit possible de tenir ce taux fixe.

Une question spéciale est celle de savoir comment il convient que les banques d'émission se comportent quand une crise éclate, ou quand on a des raisons sérieuses de croire qu'elle approche. C'est une opinion qui a été exprimée plus d'une fois, qu'en émettant beaucoup de billets, en fournissant en grande abondance, en conséquence, les moyens de paiement et les instruments de crédit, les banques peuvent empêcher la crise d'éclater, ou en atténuer grandement la gravité. Mais dans de tels moments, c'est de la monnaie métallique que l'on cherche, bien souvent, et non pas des billets : car les crises, à l'ordinaire, doivent en partie leur origine à l'excès des engagements que l'on a pris envers l'étranger. Et même en négligeant ce fait, on aperçoit aisément qu'il vaut mieux resserrer le crédit que de le distribuer plus largement : d'une part il est nécessaire de protéger l'encaisse métallique, qui aurait vite fait de disparaître ; d'autre part il n'est pas mauvais, il peut être bon, au point de vue des intérêts collectifs, de précipiter une liquidation indispensable, de mettre fin, même au prix de quelques dommages individuels, à une situation dont la prolongation pourrait être funeste à l'économie. En de telles matières d'ailleurs, la théorie ne peut formuler que des indications générales, et quelque peu vagues. Ce n'est que le tact des praticiens qui pourra décider, quand une crise se produira ou menacera de se produire, à quel moment, dans quelle mesure il sera avantageux ou nécessaire de diminuer la circulation des billets en élevant le taux de l'escompte.

3. *Le billet de banque (suite). Organisation et fonctionnement des banques d'émission.*

257. La question de la liberté des banques. — Diverses questions se posent relativement à l'organisation et au fonctionnement des banques d'émission (1). Nous passerons en revue les principales.

En premier lieu, faut-il proclamer la *liberté* des banques, ou bien faut-il que l'État, d'une manière ou de l'autre, s'occupe de l'émission des billets ? La première conception a des partisans (2). D'après ceux-ci, avec la liberté des banques, l'émission des billets se réglera sur les besoins du marché, en même temps que sur les nécessités techniques de l'industrie banquière : l'histoire des billets de banque est assez ancienne déjà pour qu'on puisse croire que toutes les écoles ont été faites, et pour qu'on puisse avoir confiance dans la connaissance que les banquiers ont acquise de leur intérêt, solidaire de celui de la collectivité. A cela on répond que les billets de banque constituent une véritable monnaie, et que l'émission de la monnaie est un droit qui n'appartient qu'à l'État. On ajoute — et il suffit de faire ces remarques, sans aller chercher celle qui précède — qu'il n'est pas possible d'avoir une confiance suffisante dans la prudence des particuliers pour une affaire aussi délicate et aussi importante en même temps que celle de l'émission des billets de banque ; que d'autre part, il n'est pas évident *a priori* qu'il y ait identité entre l'intérêt des banques et l'intérêt de la collectivité — c'est à la collectivité nationale que l'on pense ici d'ordinaire —.

Aujourd'hui, la thèse interventionniste est admise à peu près par tout le monde. C'est cette thèse également qui, dans la pratique, l'emporte partout. Mais la victoire de l'interventionnisme a été due parfois, en partie du moins, à d'autres causes qu'à la prise en considération des arguments indiqués ci-dessus, par exemple au désir que certains États ont eu d'obtenir des banques d'émission de certains avantages.

258. Banque d'État ou banques privées. — Le principe de l'intervention étant admis, faut-il que l'émission des billets soit faite par une banque *d'État*, ou par des banques appartenant aux *particuliers ?* La logique voudrait, semble-t-il, que l'on se prononçât en faveur de la première solution : s'il est nécessaire, pour la sauvegarde des intérêts de la

(1) Sur ces questions, consulter Wagner, *Der Kredit und das Bankwesen* (dans le *Handbuch* de Schönberg, 1re partie), §§ 80-94, et l'article *Banken* (*allgemeine Bankpolitik*), par Nasse et Lexis, dans le *Handwörterbuch d. S.*, t. II.

(2) Voir par exemple Courcelle-Seneuil, *Les opérations de banque*, liv. IV, chap. 8.

collectivité, que l'émission des billets soit surveillée, réglementée par l'État, le mieux ne sera-t-il pas que cette émission lui soit entièrement confiée ? Les arguments que l'on expose là-contre, pour la plupart, ne valent guère que par rapport à certains pays politiquement arriérés : on dit, par exemple, que l'État est incapable d'administrer sagement ses intérêts ; on dit que son crédit peut être moindre que celui dont jouira une institution privée. Un argument, cependant, qui a une portée plus générale, c'est qu'en cas de guerre l'ennemi vainqueur ne se ferait pas scrupule de mettre la main sur les réserves d'une banque d'État, alors qu'il serait obligé de respecter celles d'une banque privée. On représente, encore, que dans les services publics productifs on a une tendance fâcheuse à méconnaître les intérêts véritables de cette collectivité que l'État représente, à confondre ces intérêts avec les intérêts *financiers* de l'État, ou à les subordonner à ceux-ci — cette tendance toutefois, en mettant les choses au pis, ne fera rien de plus que de diminuer l'un des avantages que nous avons reconnus au système de la banque d'État —.

La Russie a une banque d'État ; mais dans tous les autres grands pays les banques d'émission sont constituées par actions.

259. Centralisation ou décentralisation des banques. — Vaut-il mieux avoir, dans un pays, *une* banque d'émission, ou *plusieurs* banques ? Les uns se prononcent en faveur du système de la *centralisation* des banques, tandis que d'autres opinent en faveur du système de la décentralisation.

Une banque unique est en mesure d'embrasser d'un coup d'œil l'état économique du pays tout entier ; exerçant seule, sur la marche des affaires, l'influence que confère la faculté d'émettre des billets, cette marche des affaires sera plus régulière ; il faut ajouter que, avec une banque d'émission unique, la confiance du public dans les billets sera plus grande : car s'il est facile au public de connaître la situation d'une banque, il lui est difficile de connaître celle d'une multiplicité de banques ; et si les banques d'émission sont trop nombreuses, il devra accepter leur papier, souvent, sans rien savoir de ce que valent les signatures qui sont apposées sur ce papier.

Les partisans de la décentralisation des banques d'émission invoquent la connaissance plus parfaite que des banques locales auront des conditions économiques propres de chaque région. Mais leur opinion perd du terrain, à mesure que la solidarité nationale se fortifie, dans chaque pays, au point de vue économique : il ne faut pas oublier en effet que la fonction de l'émission des billets, à la différence de certaines autres, intéresse à un très haut degré l'économie nationale en tant que telle, et que par là la question des banques d'émission apparaît tout autre que celle des banques d'affaires.

Le système de la centralisation a été adopté en France, en Autriche-Hongrie, etc. ; celui de la décentralisation est en vigueur en Italie, où il y a 3 banques d'émission — la *Banque d'Italie*, la *Banque de Naples* et la *Banque de Sicile* —, et aux États-Unis, où les banques d'émission sont plusieurs milliers. Mentionnons qu'en outre du système de la centralisation et de celui de la décentralisation des banques d'émission il y a un système mixte : ce système comporte une grande banque centrale, et un certain nombre de banques locales, dont le rôle à vrai dire est tout à fait secondaire et subordonné. En Angleterre il y a ainsi, à côté de la *Banque d'Angleterre*, 40 autres banques d'émission. En Allemagne, de même, il y a 4 banques d'émisssion à côté de la *Banque impériale* (1).

Lorsque l'État investit une banque du droit exclusif d'émettre des billets, il se fait payer ce privilège qu'il confère. La *Banque de France*, par exemple, fait à l'État français une avance de 180 millions sans intérêts ; elle lui verse, chaque semestre, une redevance égale au produit du huitième du taux de l'escompte par le chiffre de la circulation productive, et qui ne peut pas être inférieure à 2 millions ; elle doit, si le taux de l'escompte s'élève au-dessus de 5 %, donner à l'État les trois quarts du produit des opérations d'escompte ; elle rend à l'État, enfin, divers services, comme d'ouvrir ses guichets pour l'émission des rentes, etc.

260. Des modes de réglementation de l'émission. — Comment l'émission des billets sera-t-elle réglementée ? Diverses méthodes, ici, ont été adoptées, ou proposées (2). Si nous laissons de côté la méthode dite du *dépôt simple*, qui oblige les banques émettrices à avoir une encaisse égale à leur circulation fiduciaire, il reste les méthodes suivantes.

Dépôt partiel. — C'est la méthode qui est appliquée en Angleterre pour la *Banque d'Angleterre*. Celle-ci, de par le *Bank charter act* de 1844, était obligée d'avoir une encaisse en or qui ne fût pas inférieure de plus de 15 millions de livres à la somme des billets en circulation. L'excédent maximum de la circulation sur l'encaisse a été porté depuis lors à 18,45 millions. Diverses précautions, en outre, ont été prises pour parer au danger d'une émission excessive : indiquons, notamment, l'établissement dans la banque de deux départements nettement séparés, le département de l'émission et le département de la banque.

Minimum de réserve et *réserve proportionnelle*. — On peut obliger les banques d'émission soit à ne jamais laisser leur encaisse descendre au-dessous d'un certain chiffre, soit à avoir une encaisse qui égale toujours une certaine fraction du montant des billets en circulation. Ces deux méthodes — qui présentent une grande analogie — ont été critiquées

(1) Cf. Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., § 105, 7.
(2) Sur ce point particulier, voir Jevons, *La monnaie*, chap. 18.

sévèrement. Une encaisse à laquelle on ne peut pas toucher ne constitue pas une garantie véritable pour la circulation fiduciaire : le jour où les porteurs des billets voudraient convertir ceux-ci en or, cette mesure même par laquelle on veut les protéger empêcherait qu'on les remboursât.

Maximum d'émission. — Nous trouvons cette méthode appliquée en Angleterre pour les banques d'émission provinciales. L'acte de 1844 autorise ces banques à émettre autant de billets qu'elles en avaient en circulation, en moyenne, dans les 12 semaines qui avaient précédé un certain jour. La *Banque de France*, semblablement, est autorisée à émettre des billets jusqu'à concurrence de 5.800 millions.

Limite élastique. — C'est la méthode que l'on a adoptée en Allemagne. La *Banque impériale* est tout d'abord obligée d'avoir une encaisse-or égale au moins au tiers des billets en circulation ; de plus, la quantité des billets non garantis est limitée, en principe, à un certain « contingent ». La banque, toutefois, peut dépasser ce « contingent » ; mais alors, pour l'excédent, elle est astreinte à payer à l'Empire une taxe de 5 % par an.

Réserve de titres. — Cette méthode a été adoptée aux États-Unis (1). Les banques « nationales », qui sont là-bas les banques d'émission, sont obligées par la loi de déposer entre les mains du trésorier des États-Unis des obligations fédérales pour une somme égalant au moins le tiers de leur capital, si celui-ci dépasse 150.000 dollars, le quart, si ce capital ne dépasse pas 150.000 dollars. Le contrôleur de la circulation, en échange, leur délivre des billets jusqu'à concurrence de la valeur des obligations déposées — sans toutefois que ces obligations puissent être comptées pour une valeur dépassant le pair — ; en aucun cas il n'est permis aux banques d'émettre des billets pour une somme supérieure à leur capital versé. Le Trésor se charge du remboursement des billets ; mais comme garantie, chaque banque doit entretenir au Trésor un dépôt représentant 5 % de sa circulation.

On a proposé encore de régler l'émission des billets sur le cours du *change*. Nous ne parlons pas de méthodes comme celle qui consiste à donner des *propriétés immobilières* comme garantie à la circulation fiduciaire : avec de telles garanties, la convertibilité des billets devient quelque chose, sinon d'illusoire, du moins de problématique.

En même temps qu'elle réglemente l'émission des billets, la loi, dans beaucoup de pays, impose aux banques d'émission de se borner à de certaines opérations qui sont relativement peu aléatoires ; et elle leur prescrit par-dessus le marché, parfois, de ne faire ces opérations que lorsque de certaines conditions sont remplies qui en diminuent les risques. Nous

(1) Voir Conant, *Monnaie et banque*, liv. IV, chap. 4 (trad. fr., t. II, pp. 89 et suiv.).

avons indiqué déjà les limites où la loi française enferme l'activité de la *Banque de France*.

Rappelons, enfin, que les États exercent souvent un contrôle sur l'administration des banques d'émission, ou même prennent une part plus ou moins importante à l'administration de ces banques : c'est le cas, notamment, en France et en Allemagne.

On voit combien de précautions les États, à l'ordinaire, ont prises pour assurer la convertibilité des billets de banque. Ces précautions ont permis à plusieurs d'entre eux de conférer aux billets de banque le bénéfice du *cours légal*. Les billets de la *Banque de France*, par exemple, ont cours légal chez nous.

261. Importance de la circulation des billets de banque. — Voici un tableau qui fera connaître l'état de l'encaisse et de la circulation des principales banques d'émission du monde, à la fin de 1906 (1) :

	Garanties (or, argent, papier)	Encaisse-or	Billets en circulation
	(millions de francs)		
Banque de France	3.938	2.867	4.548
Banque d'Angleterre	715	696	736
Banque impériale d'Allemagne	1.022	733	2.036
Banque d'Autriche-Hongrie	1.426	1.122	1.939
Banque de Russie	2.044	1.958	3.167
Banque d'Italie	724	630	1.001
Banques du *Clearing-house* de New-York	1.284	892	274

Pour toutes les banques nationales des États-Unis, le montant des billets s'élevait à 512 millions de dollars en novembre 1905. La *Banque d'Espagne*, en 1904, a eu une encaisse moyenne de 866 millions de *pesetas*, et une circulation de 1.621 millions. Vers la même époque, on estimait le chiffre par tête d'habitant, d'une part du stock monétaire métallique — or et argent —, d'autre part des billets — des banques ou du Trésor — en circulation : pour la France, à 178 francs et à 112,22 ; pour les États-Unis, à 125 et 84,25 ; pour l'Allemagne, à 80,31 et 38,41 ; pour la Grande-Bretagne, à 75,14 et 24,67 ; pour l'Autriche-Hongrie, à 39,78 et 36,08 ; pour la Russie, à 37,30 et 23,90 ; pour l'Italie, à 26,16 et 41,14 ; la circulation des billets en Espagne se montait à 82,79 francs par habitant (2).

(1) D'après le *Statistisches Jahrbuch* allemand de 1907, p. 60*.

(2) Cf. l'*Annuaire statistique* pour 1904, p. 150, et le *Marché financier, 1905-1906*, par Raffalovich, pp. 761 et 744. On trouvera encore des données statistiques

4. *Les substituts de la monnaie.*

262. Divers substituts de la monnaie. — Les moyens d'échange dont nous nous sommes occupés jusqu'ici méritent, en raison de leur origine, de la destination en vue de laquelle ils sont créés, ou de tels autres caractères qu'ils présentent, de recevoir le nom de monnaies. Il nous reste à parler d'autres moyens d'échange, qu'on ne saurait proprement appeler des monnaies, mais où il convient de voir des substituts de la monnaie.

Comme substituts de la monnaie, on peut employer soit des *titres de propriété*, soit des *titres de crédit.*

Les titres de propriété, à la vérité, ne servent que par exception à effectuer des paiements. Et pour ce qui est des actions des sociétés, qu'on peut leur assimiler, elles ne joueront guère ce rôle que dans le règlement des comptes internationaux, règlement qui présente souvent des difficultés ; à l'intérieur d'un pays, sur une place, s'il n'est pas inconcevable qu'on s'acquitte avec des actions, cela cependant ne se verra pas souvent (1).

Pour autant que les titres de propriété et les actions des sociétés méritent d'être mentionnés ici, il convient d'y joindre les autres valeurs mobilières, telles que les rentes sur les États, les obligations des villes ou des compagnies privées, etc. Les rentes sont souvent perpétuelles ; le remboursement des obligations est toujours à longue échéance. Celui qui les achète, sauf exception, ne pense pas au remboursement, il les achète de la même manière qu'il achèterait une terre, en vue du rapport qu'elles lui donneront et de la plus-value qu'elles peuvent acquérir. Et si elles effectuent des paiements, ceux qui les recevront les assimileront, eux aussi, à des titres de propriété véritables. Mais, elles aussi, elles ne serviront que rarement comme moyens de paiement.

Passons à ces titres de crédit dont le caractère essentiel est parfaitement apparent. C'est parmi eux que nous trouverons les principaux substituts de la monnaie. Nous laissons de côté, bien entendu, le billet de banque, lequel mérite, comme nous l'avons vu, d'être tenu pour une monnaie véri-

sur la circulation des différents pays chez Dolléans, *La monnaie et les prix*, 2e partie, chap. 1, A, I (dans les *Questions monétaires contemporaines*, Paris, Larose). Pour la France, voir encore Arnauné, *La monnaie*, 2e partie, chap. 3, § 2, I.

(1) Ce qui arrivera, c'est que des actions mises en dépôt dans une banque permettent à celui qui les possède d'obtenir de la banque un certain crédit, lui donnent la possibilité de tirer des chèques, etc.

table, en raison de certaines particularités qu'il offre, et notamment en raison du fait qu'il est apte à circuler *indéfiniment*. Nous ne voulons parler que des autres titres de crédit, de ceux qui ne peuvent circuler que *pendant un temps*, soit d'ailleurs que ce temps soit limité par une échéance *fixe*, soit que — ainsi qu'il arrive en Angleterre pour le chèque — la limite en soit quelque peu *élastique*.

Ces titres de crédit qui peuvent servir de substituts à la monnaie sont de sortes très diverses. Il n'est pas de titre de crédit dont on ne puisse concevoir qu'il joue ce rôle, et qui ne soit effectivement appelé, d'une manière exceptionnelle tout au moins, à le jouer. On pourra par exemple employer à effectuer des paiements les coupons des rentes et des obligations, et aussi les dividendes des actions — lesquels sont quelque chose d'analogue à ces coupons —. Toutefois on se servira surtout de ces titres de crédit qu'on a coutume d'englober sous la dénomination générique d'*effets de commerce* — lettres de change, billets à ordre et au porteur — et des *chèques*.

Les effets de commerce représentent une circulation fort considérable. Cette circulation était estimée il y a quelques années à 10 milliards pour l'Angleterre, à 6 milliards pour la France, à la même somme pour l'Allemagne (1). Mais les effets de commerce, et principalement les lettres de change, qui sont parmi eux les plus importants de beaucoup, servent surtout à régler une certaine sorte de comptes auxquels nous aurons à consacrer une étude spéciale, les comptes qui existent entre des places, ou des nations différentes. La lettre de change, d'ailleurs, a été inventée pour les paiements de place à place ; et en France, avant 1894, le *Code de commerce* exigeait qu'elle fût tirée d'une place sur une autre. Ce n'est que dans de certaines régions, à de certaines époques, qu'on a pu voir la lettre de change employée tout à fait à l'instar de la monnaie : tel fut le cas, paraît-il, dans le Lancashire au commencement du XIX[e] siècle (2).

263. Les chèques. — Les chèques (3) peuvent être tirés, et sont tirés en effet tantôt sur la place même qui les émet, tantôt sur une autre place. Ils sont émis par des gens qui ont chez un banquier déterminé soit un dépôt, soit du moins un crédit ouvert ; le banquier paie la somme inscrite sur le chèque au porteur de celui-ci, si le chèque est au porteur, ou autrement à la personne nommément désignée par l'émetteur, ou à la per-

(1) D'après Gide, *Principes d'économie politique*, liv. II, chap. 5, II, et l'article de Lexis, *Wechsel (volkswirtschaftliche Bedeutung)*, dans le *Handwörterbuch d. S.*, t. VII. Cf. Schmoller, *Grundriss*, § 182 (trad. fr., t. III).

(2) Cf. Arnauné, *La monnaie*, 1[re] partie, chap. 3, § 1.

(3) Sur les chèques, voir Jevons, *La monnaie*, chap. 19, Arnauné, *La monnaie*, 3[e] partie, chap. 2, § 1.

sonne à qui le chèque a été transmis par endossement. En France, le chèque doit être encaissé dans un délai de 5 jours, s'il est tiré de la place sur laquelle il est payable, dans un délai de 8 jours, dans le cas contraire. En Angleterre on est tenu seulement de le présenter dans un délai « raisonnable ».

L'emploi des chèques n'est pas sans présenter des inconvénients. Il peut donner lieu à des tromperies de la part de ceux qui les émettent. Il expose ceux qui les reçoivent en paiement à d'autres déceptions encore : le banquier sur qui le chèque est tiré peut faire faillite avant qu'il n'ait été touché ; et en outre le chèque peut être touché frauduleusement par un autre que par celui à qui il appartient. A ces inconvénients, cependant, on a paré dans une grande mesure. En France, par exemple, les deux premiers se trouvent atténués par le fait que lorsqu'un chèque est donné en paiement, l'extinction de la dette est subordonnée à l'acquittement de ce chèque. Quant au danger de détournement frauduleux, il peut être réduit par certains usages, comme l'usage anglais du chèque barré, dont nous avons déjà parlé.

C'est en Angleterre surtout que l'on se sert du chèque pour les paiements. Nous avons dit le chiffre énorme auquel se montent les sommes déposées dans les banques de ce pays. Tout Anglais qui possède quelque avoir a un dépôt chez un banquier, et il tire des chèques sur celui-ci, en même temps qu'il le charge d'encaisser les chèques qui lui sont donnés en paiement. Aussi la circulation des chèques, en Angleterre, est-elle très élevée. A la *Banque d'Angleterre*, il y a longtemps déjà, les instruments de crédit représentaient dans les paiements 87,5 %, les billets de banque 12,25 %, le numéraire seulement 0,3 % ; pour les banques de Londres, dernièrement, les chiffres correspondants étaient, dit-on, plus de 97 %, plus de 2 % et 0,72 % (1). En 1887, dans 3 grandes maisons de commerce de Londres, les paiements en chèques représentaient respectivement 67 %, 44,1 % et 66 %. C'est ce développement de la circulation des chèques qui explique que la quantité de monnaie en circulation — monnaie métallique et monnaie de papier — soit relativement faible en Angleterre, malgré la richesse du pays et l'intensité de sa vie économique.

Aux États-Unis également on se sert beaucoup des chèques. Un état des recettes effectuées le 15 septembre 1892 par 3.473 banques indique pour les chèques, les certificats de *clearing-house* et les compensations en *clearing-house* — ces deux dernières sortes de recettes se rattachant à l'usage des chèques — une proportion de 90,43 %, cependant que la proportion des billets était de 8,1 % et celle du numéraire de 1,47 %. En 1896, on esti-

(1) Ces derniers chiffres cités par Philippovich, dans son *Grundriss*, 1er vol., § 107, 4.

mait que les dépôts dans les banques se composaient de chèques pour les 4/5.

En France, le droit de timbre de 10 centimes que paient les chèques sur place a rapporté à l'État 275.810 francs en 1880, 754.204 en 1904 ; le produit du droit de 20 centimes sur les chèques de place à place s'est élevé, dans le même intervalle, de 327.766 francs à 375.541.

264. La compensation (1). — Les titres de crédit peuvent circuler un certain temps, faisant fonction de monnaie. Mais un moment vient où ces titres doivent être réalisés, soit que celui qui les détient trouve son avantage à les réaliser, soit qu'il soit obligé de le faire sous peine de voir ses créances cesser d'être exigibles. Comment cette réalisation s'opèrera-t-elle ? Elle peut s'opérer de diverses manières, dont trois surtout sont importantes.

1° Elle peut s'opérer par un *paiement en monnaie*. Le porteur d'un chèque, par exemple, ira à la banque sur laquelle le chèque a été émis, et recevra de la monnaie métallique ou des billets de banque.

2° Elle peut s'opérer par le moyen d'un *virement*. Ainsi le tireur d'un chèque peut prescrire à son banquier d'inscrire la somme indiquée sur le chèque au crédit du compte d'un autre de ses clients : et de cette façon l'acquittement du chèque résulte d'un simple jeu d'écritures. En 1905, la *Banque de France* a fait des virements pour 168 milliards de francs ; la *Banque impériale* allemande, en 1906, en a fait pour 245 milliards de marks (2).

3° Elle peut s'opérer par une *compensation*. Soit un individu qui a tire un chèque sur son banquier, que nous appellerons A ; le détenteur du chèque charge son banquier, que nous appellerons B, de l'encaisser : B se trouve ainsi avoir un chèque sur A. Mais supposons maintenant qu'un client de B, autre que celui dont nous parlions tantôt, émette un chèque, et que la personne qui reçoit ce chèque, ayant A pour banquier, charge ce dernier de l'encaisser : A aura un chèque sur B. Si nos deux chèques sont égaux, A et B n'auront qu'à les échanger pour éteindre les créances qu'ils ont l'un sur l'autre.

Les règlements de comptes par voie de compensation sont importants surtout dans les pays — telle l'Angleterre — où l'on emploie beaucoup les titres de crédit — particulièrement les chèques — comme substituts de la monnaie, et où l'on recourt beaucoup aux banquiers, où on les charge, notamment, des encaissements que l'on a à faire. Il s'est fondé d'ailleurs, en Angleterre d'abord, puis à l'imitation de l'Angleterre dans plusieurs

(1) Voir Conant, *Monnaie et banque*, liv. V, chap. 9 (trad. fr., t. II), Haristoy, *Virements en banque et chambres de compensation*, Paris, Rousseau, 1906.

(2) Cf. Arnauné, *La monnaie*, 1re partie, chap. 4, p. 81, et le *Statistisches Jarhbuch* allemand de 1907, p. 224.

autres pays, des institutions spéciales destinées à mettre en rapports les banquiers qui peuvent avoir des compensations à effectuer ensemble : ce sont les *clearing-houses* ou chambres de compensation (1). Les *clearing-houses* ont été créés par l'initiative privée ; ils sont administrés par les banquiers qui y sont inscrits ; ceux-ci s'y rencontrent régulièrement ; et étant tous rassemblés, non seulement ils ont cet avantage de pouvoir effectuer avec moins de dérangement les compensations directes qu'ils ont à faire, mais ils peuvent procéder très facilement à des compensations indirectes : si A a des chèques sur B, que B en ait pour la même somme sur C, et C sur A, on pourra le savoir immédiatement, et par la simple annulation des chèques, toutes ces créances de A, de B et de C se trouveront éteintes.

Voici quelques indications sur le développement qu'ont pris les opérations des *clearing-houses*. Celui de Londres, où se réunissent 18 *clearing-bankers*, a opéré des compensations, en 1906, pour 12.711 millions de livres (2). A celui de New-York, en 1905, les compensations ont porté sur 93.822 millions de dollars ; en réunissant tous les *clearing-houses* des États-Unis, on arrive, pour l'année 1906, à un total de 157 milliards de dollars (3). Pour la France et l'Allemagne, les chiffres sont beaucoup moins élevés : cela tient non seulement à ce que l'usage du chèque y est moins répandu qu'en Angleterre et aux États-Unis, mais aussi à ce que d'autres organes y remplissent pour partie la fonction que les *clearing-houses* remplissent exclusivement ou peu s'en faut dans ces derniers pays, ou une fonction analogue, par exemple à ce que la *Banque de France* et la *Banque impériale* d'Allemagne, comme on a pu le voir, ont donné une grande extension à leurs virements. La Chambre de compensation de Paris réunit 12 maisons, dont la *Banque de France ;* toutefois, si celle-ci envoie à la Chambre les effets qu'elle a sur les autres banques, elle n'admet pas en compensation les effets dont elle est débitrice : ces effets doivent être présentés à son siège. Du 1er avril 1904 au 1er avril 1905, il a été présenté à la Chambre de Paris pour 13.887 millions d'effets. Là-dessus, 10.277 millions ont été compensés ; 3.610 millions de soldes ont été réglés en mandats de virement sur la *Banque de France*. En Allemagne, les 12 *Abrechnungsstellen* aux opérations desquelles la *Banque impériale* participe ont compensé des effets, en 1906, pour 42.036 millions de marks (4).

265. Conséquences de l'emploi des substituts de la monnaie. —

(1) Sur les *clearing-houses* particulièrement, voir Jevons, *La monnaie,* chap. 21, Arnauné, *La monnaie*, 3e partie, chap. 2, § 2.

(2) Cf. Raffalovich, *Le marché financier* (1906-07), p. 65.

(3) Cf. le *Rapport* du *comptroller of the currency* des États-Unis pour 1906, p. 61.

(4) *Statistisches Jahrbuch* de 1907, p. 224.

Quelles conséquences faut-il attribuer à l'emploi des substituts de la monnaie, et comment y a-t-il lieu d'apprécier ces conséquences?

En de certains cas, les substituts de la monnaie, s'ils remplacent celle-ci, ne la rendent pas pour cela disponible dans la mesure qu'on pourrait croire tout d'abord. Celui qui émet un chèque ne peut le faire, à l'ordinaire, que parce qu'il a un dépôt chez le banquier sur qui le chèque est tiré ; et sans doute les banquiers disposent d'une partie des dépôts qui leur sont remis, même s'ils sont à vue : ils ont confiance que leurs clients ne viendront pas retirer ces dépôts tous à la fois ; mais cependant il leur faudra garder en caisse une partie des sommes qui leur auront été apportées. Cette portion des dépôts qu'ils gardent en caisse, les déposants, s'ils n'avaient pas la faculté d'émettre des chèques, s'en serviraient pour effectuer leurs paiements ; et ainsi, au lieu d'être immobilisée, elle circulerait.

Pour autant qu'il implique une immobilisation de monnaie, l'emploi des substituts de la monnaie n'a guère d'avantages que ceux que procure, d'une façon générale, l'emploi de la monnaie *représentative :* on évite cette perte qui résulte du frai, etc.

Pour autant, maintenant, qu'elle ne suppose point comme condition une immobilisation de monnaie, la circulation des substituts de la monnaie a des avantages beaucoup plus considérables. Ici l'emploi des substituts de la monnaie apparaît comme équivalant à une augmentation de la quantité de monnaie véritable qui circule. Les avantages et les inconvénients de ces substituts, dès lors, seront pareils — ou à peu près — à ceux qui résultent de l'émission des billets de banque. C'est ainsi qu'une nation qui développe chez elle la circulation des titres de crédit en retire un profit, parce que cela lui permet d'exporter une partie de sa monnaie métallique, et par là, sans s'appauvrir réellement, de se procurer un surplus de marchandises.

266. Dans quelle mesure cet emploi est susceptible de s'étendre. — Dans quelle mesure l'emploi des substituts de la monnaie est-il susceptible de se développer? C'est une question que l'on s'est posée plus d'une fois. Ceux qui se la sont posée, au reste, ont eu en vue tantôt l'une, tantôt l'autre de deux fins que dans la pratique il est souvent impossible de séparer, mais qu'il y a lieu cependant de distinguer : parfois ils ont vu seulement dans l'emploi des substituts de la monnaie un moyen de *rendre la monnaie* — principalement la monnaie métallique — *inutile;* et d'autres fois ils y ont vu un moyen d'*accroître la quantité des instruments d'échange* et de paiement.

Théoriquement, tous les titres de propriété, tous les titres de créance pourraient jouer le rôle d'instruments d'échange. Mais en fait tous ne sont pas également aptes à le jouer ; et pour un grand nombre d'entre eux on

se heurtera, si on veut le leur faire jouer, à de grosses difficultés. S'agit-il des titres de propriété? Il faut savoir comment on déterminera la valeur qui leur sera assignée ; et il y a une autre difficulté encore, très grave à la vérité, qui est que les titres de propriété, ne représentant pas toujours, tant s'en faut, une valeur immédiatement réalisable, n'inspireront pas assez de confiance — cela du moins est à craindre — pour qu'on puisse les faire circuler comme une monnaie. S'agit-il des titres de crédit? La circulation de certains d'entre eux donnera lieu à des fraudes qu'on aura beaucoup de peine à combattre.

Néanmoins, il est à croire que la circulation des substituts de la monnaie deviendra dans l'avenir beaucoup plus considérable qu'elle n'est aujourd'hui. L'usage du chèque, par exemple, se généralisera par tous pays, dans les classes aisées, comme il s'est généralisé en Angleterre. L'emploi des substituts de la monnaie sera mis à la portée de classes qui dans la plupart des pays, jusqu'à ces derniers temps, n'en ont point usé. Il faut signaler, à ce propos, l'intéressante organisation de la Caisse d'épargne postale autrichienne (1). Celle-ci rend à ses déposants à peu près tous les offices que les banques rendent à ceux de leurs clients qui ont chez elles des dépôts ; elle délivre des chèques depuis 1883, elle fait des virements. En 1899, les mouvements de caisse, pour ces services, atteignaient 4,7 milliards de florins ; là-dessus, il était fait pour 1,7 milliard de florins de paiements sans le secours de la monnaie. Toutefois l'importance des dépôts, qui sont en moyenne de 2.782 florins, indique que ce sont surtout des gens aisés, pour l'instant, qui utilisent l'institution.

267. Des projets tendant à l'élimination complète de la monnaie. — On n'a pas manqué de faire des projets pour éliminer complètement la monnaie, tout au moins dans les échanges et les paiements qui ne sont pas internationaux. Le plus digne d'attention, parmi ces projets, paraît être celui du « comptabilisme social » (2). D'après ce projet, chacun recevrait un carnet de comptes, avec une feuille de crédit — le montant de ce crédit étant déterminé par les garanties sûres de toute nature qu'il serait en mesure de fournir — et une feuille de débit. Il pourrait y avoir aussi des timbres de crédit mobiles, pour effectuer les paiements à distance.

(1) Cette organisation a fait l'objet d'une étude de Denis, *Le service des chèques et virements à la Caisse d'épargne postale de l'Empire d'Autriche*, dans les *Annales de l'Institut des sciences sociales de Bruxelles*, 1896. Voir aussi dans le *Handwörterbuch d. S.*, au t. VI, l'article *Postsparkassen*, par Fischer, § 7, et dans le *Wörterbuch der Volkswirtschaft*, au t. I, l'article *Giroverkehr*, par Schanz, 4, *a* : ce dernier article nous apprend qu'en 1905 le nombre des personnes ayant un compte au service des chèques de la Caisse postale était de 67.804, et que le mouvement de caisse, dans cette année, s'est élevé à 16.222 millions de couronnes.

(2) Voir *Le comptabilisme social*, par Solvay, dans les *Annales de l'Institut des sciences sociales de Bruxelles*, 1896.

Et l'on pourrait donner des carnets en blanc : les opérations qui y seraient inscrites se feraient aux risques des opérants.

Imaginons qu'un projet dans le genre de celui que nous venons de mentionner puisse un jour être réalisé : alors, dit-on, l'économie se trouverait être revenue, par un de ces retours dont l'évolution sociale offre plus d'un exemple, à ce régime du troc qui a précédé historiquement le régime de l'échange monétaire (1) ; et dès à présent le développement du système des virements et des compensations tend à nous ramener au troc, en ce sens que dans la mesure où la monnaie est rendue inutile, les services et les produits que chacun reçoit se trouvent être payés par des services et des produits. Cette remarque contient beaucoup de vérité. Elle demande, cependant, à être bien comprise. En effet, tandis que dans le troc on reçoit de celui-là même à qui l'on donne, dans la plupart de ces échanges qui se règlent par voie de compensation — de même que dans les échanges monétaires — on reçoit des services ou des produits d'un autre que de celui à qui on en fournit. Le développement du système des compensations, en somme, laisse subsister, il augmente même toutes ces facilités que l'introduction de la monnaie a créées pour les échanges, il laisse subsister, par là, les plus importantes des conséquences que l'introduction de la monnaie a eues, tout ce qui fait, comme nous l'avons vu, l'économie monétaire si différente de l'économie primitive du troc.

IV. — Le règlement des comptes de place à place. Le change (2).

268. Comment se règlent les comptes de place à place. Le change. — Nous nous sommes réservé d'étudier à part ces opérations par lesquelles se règlent les comptes de place à place. Si nous devions faire une étude complète de cette question, il y aurait lieu de distinguer ici le cas où les places qui ont des comptes à régler sont dans un même pays, et celui où elles sont dans des pays différents. Mais nous ne nous attacherons qu'au deuxième de ces cas. Il présente, au point de vue théorique, une complication plus grande ; cela tient à ce que chaque pays, à l'ordinaire, a son système monétaire propre, un système monétaire autre que ceux des pays voisins, ou du moins indépendant de ceux-ci, à

(1) Cf. Gide, *Principes*, liv. II, chap. 3, v.

(2) Consulter l'ouvrage classique de Goschen, *Théorie des changes étrangers* (trad. fr., Paris, Guillaumin, 4e éd., 1896), et Arnauné, *La monnaie*, 1re partie, chap. 4, §§ 2-4. Quelqu'un qui entreprend pour la première fois l'étude de la question du change trouvera profit à lire tout d'abord Cantillon, *Essai sur le commerce*, 3e partie, chap. 2-3, et Condillac, *Le commerce et le gouvernement*, 1re partie, chap. 17.

ce que, en d'autres termes, les monnaies qui ont cours légal dans un pays, sauf exceptions, n'ont pas cours dans les pays voisins. Étant plus compliqué au point de vue théorique, le cas des paiements internationaux soulève des questions pratiques plus nombreuses et plus délicates ; on sait d'ailleurs que les questions concernant les économies nationales préoccupent les esprits beaucoup plus que celles qui concernent, à l'intérieur d'une même nation, les économies régionales. Au reste, dans ce que nous aurons à dire des paiements internationaux, il sera aisé de reconnaître ce qui peut s'appliquer aux paiements à effectuer d'une place à une autre place du même pays.

Soit donc un commerçant d'une certaine ville qui est débiteur pour une certaine somme d'un commerçant d'une ville étrangère. Pour s'acquitter, il peut en premier lieu envoyer des métaux ; il peut également envoyer des monnaies du pays de son créancier, s'il en a. Il peut, encore, envoyer des monnaies de son propre pays, que le créancier acceptera, soit parce que ces monnaies, en vertu d'une convention internationale, ont cours légal chez lui, soit parce qu'il est assuré de les employer — en les renvoyant dans le pays où elles ont été émises, ou en les cédant à quelqu'un qui aura un paiement à effectuer dans ce pays —, soit enfin pour le métal dont elles sont faites.

Toutefois, l'on évite autant que possible, quand on a des dettes à payer à l'étranger, de recourir à ce procédé qui consiste à envoyer des lingots ou du numéraire. La France, en 1904, a reçu de l'étranger pour 4.502 millions de francs de marchandises au commerce « spécial », et elle n'a exporté que 234 millions de lingots et de monnaie. Pour la Belgique, la même année, les chiffres correspondants sont 2.782 et 16 millions ; d'autre part, tandis que les exportations de marchandises de la Belgique s'élevaient pour le commerce spécial à 2.183 millions, le même pays n'importait que 26 millions de métal précieux, monnayé ou non (1). C'est que le transport du métal, encore qu'il soit très peu coûteux relativement au transport de la plupart des marchandises, cause cependant des frais, et qu'ainsi l'on a avantage à adopter, pour s'acquitter envers l'étranger, de certaines autres méthodes.

Quels sont donc les moyens par lesquels on peut, sans être obligé d'expédier des lingots ou du numéraire, éteindre ses dettes envers l'étranger ? Ces moyens sont multiples : on peut envoyer en paiement des titres de valeurs mobilières, des coupons, des chèques, etc. Mais ce sont surtout les effets de commerce, et parmi eux les *lettres de change*, qui servent au règlement des comptes internationaux. Un commerçant de Paris doit une certaine somme à un commerçant de Londres. Or il y a sur la place de

(1) Cf. le *Statistical abstract for the foreign countries*, 1906, pp. 64-65, 200-203.

Paris, ou ailleurs, des lettres de change tirées sur Londres ; notre débiteur n'aura qu'à se procurer une lettre de change sur Londres dont le montant soit égal à sa dette, et à l'expédier à Londres : son créancier se fera payer sur place, et la dette sera éteinte sans que rien d'autre ait été transporté que du papier.

On désigne sous le nom de *change* ces opérations par lesquelles ceux qui ont des paiements à effectuer à l'étranger se procurent du papier sur les places vis-à-vis desquelles ils sont débiteurs, et se mettent ainsi en mesure de se libérer sans avoir à envoyer de métal, monnayé ou non. Cet emploi du mot « change, » au reste, est un emploi dérivé. Le change, c'est tout d'abord l'opération par laquelle des monnaies sont cédées *contre d'autres monnaies* — du même pays ou d'un pays différent —. Mais quand on change des monnaies que l'on a contre d'autres monnaies, c'est que l'on a besoin de ces dernières pour de certains paiements : et c'est ce qui explique que le mot « change » ait pris la signification indiquée ci-dessus.

269. Le cours du change. — Il y a un cours ou un *prix du change ;* on dit souvent « le change » pour désigner ce cours — et c'est là une troisième acception du mot —. Supposons deux places, Paris et Londres, entre lesquelles il y a des relations commerciales suivies. Si, à un moment donné, les créances de Paris sur Londres et celles de Londres sur Paris sont rigoureusement égales, on demandera, à Londres d'une part, à Paris de l'autre, autant de papier sur Paris, ou sur Londres, qu'il y en aura de disponible, ou qu'il pourra en être tiré. Et ainsi le papier sur Paris à Londres, le papier sur Londres à Paris seront cédés pour cette même valeur qu'ils représentent. Mais imaginons que les créances de Paris sur Londres, par exemple, dépassent les créances de Londres sur Paris. Sur la place de Londres, le papier sur Paris est recherché par ceux qui ont des paiements à faire à Paris. Or il n'y a pas assez de ce papier pour satisfaire à la demande : il fera donc prime ; pour avoir une lettre de change sur Paris valant une certaine somme, on paiera une somme supérieure. A Paris, cependant, le papier sur Londres sera surabondant ; et on pourra l'avoir pour une valeur inférieure à sa valeur nominale.

Lorsque le change est au-dessous du pair, on dit qu'il est *favorable;* lorsqu'il est au-dessus du pair, on dit qu'il est *défavorable*. Nous ne pourrons voir que plus loin si ces expressions, du point de vue des intérêts nationaux, sont justifiées ou non. Il nous faut, de toutes les façons, les accepter, puisqu'elles sont tout à fait entrées dans l'usage. Historiquement, elles ont leur origine dans l'idée, qui fut jadis classique, que les nations s'enrichissent ou s'appauvrissent selon que leur stock monétaire augmente ou diminue ; car le change dit favorable annonce une entrée de numéraire ou de lingots, le change dit défavorable une sortie ; et ces expressions se sont perpétuées parce que la banque, qui s'occupe particulièrement des

opérations du change, est intéressée d'une manière générale à ce que le numéraire soit abondant (1).

Nous avons supposé, jusqu'ici, des opérations de change se faisant entre deux places. En réalité, les places de change sont très nombreuses, et chacune d'elles est en relations avec toutes les autres. Si donc à Londres on demande du papier sur Paris, on n'aura point seulement, pour satisfaire à cette demande, ces créances que Londres possède sur Paris ; si Londres a des créances sur Hambourg, et qu'à Hambourg il y ait beaucoup de papier sur Paris, Londres pourra se procurer à Hambourg ce qui lui fait défaut. En conséquence, pour une place, le cours du change sur les places étrangères dépendra moins de la situation commerciale de la place en question par rapport à ces places étrangères considérées séparément, que de sa situation vis-à-vis de l'étranger en général.

Les communications qui existent entre les places de change tendent à égaliser, *dans un moment donné*, les changes d'une place sur les diverses places avec lesquelles elle est en rapport. Une certaine égalisation des changes *dans le temps* résulte de l'emploi des *traites en blanc*. Ces traites, qui ne représentent point des créances véritables, sont parfois un simple équivalent des *billets de complaisance ;* mais souvent aussi elles sont émises afin d'atténuer les fluctuations du change. Un pays, par exemple, dont l'exportation consiste surtout en blé, ou en coton, se trouvera être chaque année, dans ce moment qui suit la récolte, créancier des pays étrangers pour de fortes sommes ; le reste du temps, il aura plus de dettes que de créances. Il résulterait de là que le change, dans ce pays, subirait des oscillations périodiques, et qui pourraient être très fortes, et peut-être aussi qu'il devrait, chaque année, recevoir de grandes quantités de métal pour ensuite réexpédier ce métal à l'étranger. L'émission des traites en blanc — qui par ailleurs donne lieu à de graves abus, et qui est toujours une opération quelque peu dangereuse — permet d'éviter cela.

270. Entre quelles limites le change peut varier. — Quelles sont les limites entre lesquelles le change peut varier ? Il est nécessaire, ici, de distinguer deux hypothèses.

1° Prenons tout d'abord deux pays qui aient la même circulation monétaire, deux pays, par exemple, qui aient une circulation d'or. Dans le pays débiteur, l'agio du papier sur le pays créancier ne dépassera pas ce taux qui correspond à ce qu'il en coûterait pour faire transporter du métal. Dans le pays créancier, d'autre part, le cours du change ne descendra pas au-dessous de ce niveau où la perte qu'il représente pour les débiteurs étrangers serait égale aux frais causés par le transport du métal. On appelle *points de l'or* ces points où il devient indifférent de faire transporter du

(1) Sur la cote des changes, on trouvera des renseignements abondants et précis dans Arnauné, au chap. cité, § 2.

métal, ces points où l'or, par conséquent, commence soit à entrer, soit à sortir (1).

2° Supposons que les pays entre lesquels le cours du change doit s'établir aient des circulations différentes, que l'un, par exemple, ait une circulation d'or, et l'autre une circulation d'argent ou de papier. Dans ce cas, les variations du change pourront être beaucoup plus fortes que précédemment. Entre un pays à circulation d'or et un pays à circulation de papier, ces variations sont limitées d'un côté par le point de l'or, tandis que de l'autre côté elles n'ont pas de limite théorique. Le pays à circulation d'or, s'il se trouve être débiteur de l'autre, pourra voir son change sur celui-ci monter jusqu'au point de l'or. En revanche, dans le pays à circulation de papier, le change peut monter indéfiniment, puisque le papier n'a par lui-même aucune valeur, et que son pouvoir libératoire est nul en dehors du pays où il a cours légal. Pour ce qui est, maintenant, des pays à circulation d'argent, la hausse du change y rencontre une limite, à cause de la valeur que l'argent possède. Cette limite est déterminée par le rapport qui existe entre l'or et l'argent comme marchandises, en tenant compte, en outre, de ce qu'il en coûterait pour transporter l'argent dans le pays créditeur. Pour acheter, dans un pays à circulation d'argent, un effet de 100 francs, payable en or, sur un pays étranger, on ne donnera pas plus que cette quantité d'argent qui vaut 100 francs d'or, augmentée de ce qu'il faut pour payer les frais du transport de l'argent en question.

271. Comment le change se détermine. — Telles sont les limites entre lesquelles le change peut varier. Mais, à l'intérieur de ces limites, où s'établira-t-il ? Avant de répondre à cette question, il faut, tout d'abord, examiner les effets du change.

Supposons que la place de Londres étant débitrice de celle de Paris, on soit obligé, à Londres, de payer 100,1 francs un effet sur Paris qui ne vaut que 100 francs (2), que le change de Londres sur Paris soit de 1 ‰ au-dessus du pair. Les importations de France en Angleterre se trouveront, par là, grevées de 1 ‰ : car le commerçant anglais qui voudra acheter pour 100 francs de marchandises en France aura la perspective, le jour où il lui faudra s'acquitter, d'avoir à payer 100,1 francs. Pour les exportations d'Angleterre en France, en revanche, un phénomène inverse se produira : car tandis qu'à Londres le change sur Paris montait au-dessus du pair, à Paris le change sur Londres descendait au-dessous du pair ; et ainsi, les

(1) A New-York, par exemple, les *points de l'or* pour les lettres de change d'une livre sur Londres sont 4,895 dollars et 4,835. A Paris, les *points de l'or* pour les lettres de change sur la même place sont 25,258 francs et 25,183.

(2) Nous ne tenons pas compte ici de la manière dont en fait le change est coté sur les différentes places.

Français qui voudraient acheter pour 100 francs de marchandises en Angleterre auront cette perspective, pour le jour où ils chercheront du papier sur Londres afin de s'acquitter, de n'avoir à payer qu'une somme inférieure à 100 francs. Le change au-dessus du pair, en somme, favorise les exportations et rend les importations moins avantageuses ; le change au-dessous du pair favorise les importations et rend les exportations moins avantageuses. Ce ne sont pas là, d'ailleurs, les seuls effets du change ; il peut provoquer encore des opérations sur les valeurs mobilières (1). Quand dans un pays le change est au-dessus du pair, les gens de ce pays qui ont des dettes à acquitter à l'étranger ont intérêt à vendre des valeurs mobilières sur les places étrangères : ils se procurent par là à meilleur compte — pour autant que les cours des valeurs en question sont pareils sur tous les marchés — les moyens de paiement qui leur sont nécessaires. Et d'autres encore feront de telles ventes pour créer du papier sur l'étranger qu'ils pourront céder avec une prime. Quand, au contraire, le change est au-dessous du pair, on a avantage à acheter des valeurs mobilières à l'étranger, puisqu'on aura pour un prix inférieur à sa valeur nominale le papier avec lequel on pourra s'acquitter, ou que cet achat de valeurs permettra de tirer un meilleur parti du papier que l'on possède. Toutefois, ces opérations sur les valeurs mobilières ne sauraient avoir une très grande extension : il suffit à l'ordinaire, dans les Bourses de valeurs, d'un accroissement relativement faible des offres ou des demandes pour causer une baisse ou une hausse sensible : si bien que le nombre des achats ou des ventes de valeurs mobilières qu'une place, en raison du cours du change, aura avantage à effectuer à l'étranger, sera forcément assez restreint.

Pour résumer les considérations qui précèdent, on peut dire que le change produit des effets qui tendent à le limiter. Et ainsi l'on conçoit qu'il y ait, pour le change, un état d'équilibre. Si l'on considère deux pays — deux pays seulement, pour simplifier — ayant des relations commerciales régulières, et si l'on suppose que les conditions économiques de ces deux pays soient stables, le cours du change sera tel que leurs créances — et leurs dettes par conséquent — se balancent exactement.

Mais ce n'est pas assez de définir l'équilibre du change. Il faut indiquer, encore, les facteurs qui déterminent cet équilibre, et dont le change dépend. Nous passerons en revue les principaux.

1° Nous savons que le change a sa cause dans l'excédent soit de créances soit de dettes qu'un pays peut avoir vis-à-vis de l'étranger. Le premier facteur, dès lors, dont le change dépendra, sera constitué par tout l'ensemble de ces rapports qui existent, au point de vue des *conditions de la produc-*

(1) Voir là-dessus Nogaro, *Le rôle de la monnaie dans le commerce international*, chap. 5.

tion et de l'échange, entre le pays en question et les pays étrangers, en tenant compte aussi des *obligations pécuniaires* que celui-là a pu contracter à l'égard de ceux-ci. Imaginons un pays R qui ait des rapports seulement avec un deuxième pays S ; supposons que le pays R ait une circulation d'argent, et que le pays S ait une circulation d'or. Le change de R sur S est au-dessus du pair. Qu'est-ce que cela signifie? Cela signifie que s'il n'y avait point de change, les sommes que le pays R est obligé de payer au pays S et celles pour lesquelles ses habitants auraient intérêt à lui acheter des marchandises, totalisées, dépasseraient les sommes que S, de son côté, devrait payer à R ou aurait intérêt à lui payer. Attachons-nous aux seuls échanges commerciaux : si le change de R sur S est au-dessus du pair, c'est que, *au pair*, R achèterait à S plus que S ne lui achèterait. Le change de R sur S, dès lors, sera d'autant plus élevé que ces importations qui seraient avantageuses aux gens du pays R — le change étant au pair — se chiffreront par des sommes plus considérables, et que, d'autre part, ces exportations de R seront moins considérables qui seraient avantageuses — toujours au pair — aux habitants de S ; pour être plus exact, le change dépendra des courbes dessinées par ces bénéfices de consommateurs que les échanges assureront aux importateurs de l'un et de l'autre pays. Figurons par le point O le pair ; représentons sur la ligne XY le change plus ou moins élevé du pays R sur le pays S. Soit ABC la courbe descendante de ces bénéfices de consommateurs que les gens de R retireraient, au pair, de leurs importations — ces bénéfices de consommateurs étant estimés relativement aux prix —. Soit d'autre part DEF la courbe, décroissante également, de ces bénéfices de consommateurs que les exportations de R assureraient, au pair, aux gens de S. M étant le point où les deux courbes se rencontrent, le change sera égal à ON, ou à MP.

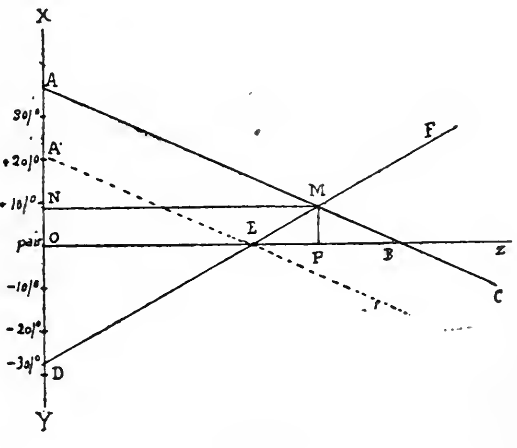


Fig. 6.

2° Le prix du change sera influencé, quand il s'établit entre deux pays qui n'ont pas la même circulation monétaire, par la *quantité de monnaie dépréciée* qui circule dans le pays où cette monnaie a cours. Ce n'est point ici, à vrai dire, une influence directe, mais une influence indirecte, qui s'exerce par l'intermédiaire des prix. Soit deux pays, dont l'un a une circulation de papier, et l'autre une circulation d'or ; le premier a un change défavorable sur le second : un effet de 100 francs sur ce dernier s'y

négocie, par exemple, à 130 francs. Imaginons que la quantité de monnaie de papier qui circule dans le pays en question vienne à doubler ; les prix y doubleront aussi ; et si par ailleurs les conditions du commerce entre nos deux pays ne se sont pas modifiées, on verra l'effet de 100 francs sur le pays à circulation d'or, au lieu de se négocier à 130 francs, se négocier à 260 francs.

3° Un troisième facteur qui influe sur le change est le *rapport des taux de l'intérêt* dans les pays entre lesquels le change s'établit. Les effets de commerce, quand ils sont à terme, équivalent d'une certaine manière à des titres productifs d'intérêts — puisque celui qui les achète avant l'échéance bénéficie d'un escompte —. Ces effets constituent donc — et surtout les effets *longs*, c'est-à-dire ceux dont l'échéance n'est point trop rapprochée — un placement. Supposons que le change d'un pays sur un deuxième étant à un certain niveau, le taux de l'intérêt vienne à monter dans le premier pays : on recherchera les effets sur ce pays, à cause de l'escompte plus élevé qu'ils comportent, et le change en sera modifié.

4° Il faut tenir compte, encore, de la *confiance* plus ou moins grande que la situation commerciale de chaque pays inspire aux autres pays. On ne prendra pas volontiers des effets sur un pays, si on a la crainte que quelque événement survienne qui compromette la solvabilité de ses commerçants et de ses banquiers.

5° Enfin il y a lieu de mentionner le rôle que jouent, dans la détermination des fluctuations du change, la *spéculation*, et toutes ces manœuvres qui s'y rattachent. Les effets de commerce ont une existence plus ou moins longue. Ceux qui les détiennent ne sont pas forcés de les vendre à jour fixe, comme aussi ceux qui en auront besoin ne sont pas forcés de les acheter à jour fixe. On en demandera donc, et on en offrira un prix plus ou moins élevé, non point seulement selon l'état présent des affaires, mais selon les prévisions qu'on fera sur les événements prochains.

272. Comment il convient d'apprécier les effets du change. — Quelle importance, au point de vue des intérêts nationaux, convient-il d'attribuer au change — favorable ou défavorable — et à ses variations ? Là-dessus, les opinions les plus divergentes ont été émises. On tient assez souvent qu'il est fâcheux pour un pays que le change sur l'étranger y soit au-dessus du pair : car lorsque le change monte au-dessus du pair, on est obligé de donner davantage pour acquitter les mêmes dettes ou pour acheter les mêmes marchandises. Mais on a dit aussi que le change au-dessus du pair — le change favorable, comme on l'appelle — était réellement favorable aux nations, puisqu'il encourage les exportations et qu'il contrarie au contraire les importations. A la vérité, la question est extrêmement complexe. Bornons-nous à donner deux indications.

1° En tant qu'elles résultent de l'augmentation ou de la diminution de

la quantité de monnaie en circulation, les variations du change, à ne considérer que leurs résultats finaux, sont indifférentes. Reprenons l'exemple de tantôt : si dans un pays à circulation de papier, où l'effet de 100 francs sur tel pays étranger se négocie à 130 francs, la quantité de papier en circulation vient à doubler, le même effet de 100 francs se négociera à 260 fr. Mais il n'en sera ainsi que parce que les prix, en conséquence de l'augmentation de la monnaie, auront doublé. Si donc nous négligeons les perturbations temporaires — des engagements pris alors que le change avait un certain cours devront être exécutés avec un cours différent —, si nous comparons l'état premier et l'état dernier des choses, nous ne constatons pas qu'aucun changement accompagne la variation du change : les mêmes marchandises seront vendues et achetées, et dans les mêmes quantités, d'un côté et de l'autre.

2° En tant qu'il correspond à un certain rapport des créances et des dettes des pays, notamment aux conditions de la production dans chacun de ces pays et aux conditions de l'échange entre eux, on est tenté de dire, au premier abord, que le change a une importance réelle. Tantôt il favorise, comme nous l'avons vu, les exportations, et il met obstacle aux importations, tantôt il fait l'inverse. Toutefois on ne saurait, ici, considérer les conséquences du change en le détachant lui-même de la cause qui le produit ; et cette cause, répétons-le, c'est le fait que le pays où l'on observe le change, si les effets qui y sont payables devaient s'échanger au pair contre les effets payables dans les autres pays, achèterait à ceux-ci plus qu'il ne leur vendrait, ou inversement. Il faut réunir la première cause et le dernier résultat ; et alors, ce qui se manifeste, c'est l'impossibilité où est un pays de contracter indéfiniment plus de dettes qu'il n'acquiert de créances ; c'est d'une manière plus générale l'existence, pour un ensemble de conditions données, d'un équilibre monétaire entre les pays. Le change ne fait guère, en somme, que marquer avec une certaine approximation les conditions de cet équilibre. Il est l'*indice* d'un état de choses déterminé. Mais s'il a une signification, il n'a point *par lui-même* de l'importance.

273. Comment on peut corriger le change. — On s'est occupé souvent de rechercher comment on pouvait corriger le change, et particulièrement le faire baisser quand il s'est élevé au-dessus du pair. Disons quelques mots des principaux moyens qui ont été proposés.

1° On peut faire baisser le change, notamment dans les pays à monnaie dépréciée, en *restreignant la circulation monétaire*. Mais c'est là une mesure qui n'est pas toujours facile à appliquer. Et surtout, comme il résulte de ce qui a été dit tantôt, c'est une mesure qui n'apportera guère de changement à la situation économique réelle du pays auquel on peut s'intéresser.

2° On peut faire baisser le change, a-t-on représenté, en *élevant le taux*

de l'intérêt. Mais dans quelle mesure est-il possible d'agir sur le taux de l'intérêt ? Et d'autre part, si on peut élever ce taux, n'est-il pas à croire que les affaires en seront entravées ? N'arrivera-t-il pas encore que l'argent étranger viendra en plus grande abondance chercher à s'employer — en dehors de ces placements qui consistent à acheter du papier de commerce — ? Bref, il se produira, ici, des phénomènes divers et complexes, et tels qu'il est bien malaisé de décider si dans l'ensemble ils seront heureux ou malheureux.

3° Le moyen le plus sûr de modifier le change, c'est de *modifier la balance des créances et des dettes*, par exemple en établissant des droits de douane qui diminuent les importations. Par là, en même temps que le change, on modifie réellement la situation économique. Reste à savoir s'il est avantageux ou non pour un pays de faire baisser le change en restreignant ses importations. Mais à cette question, il ne semble pas que l'on puisse donner une réponse générale. Reportons-nous à notre dernière figure. Si dans ce pays que nous avons appelé R, des droits de douane sont établis qui rendent certaines importations plus chères, la courbe des bénéfices de consommateurs donnés aux importateurs de R par les importations, cette courbe, au lieu d'être représentée par la ligne A C, le sera par la ligne A′ C′. Mettons que cette ligne A′ C′ coupe en E la courbe des bénéfices de consommateurs donnés aux étrangers par les exportations du pays R, que le change, par conséquent, soit au pair ; les importations seront réduites de O P à O E, et les exportations aussi. Notre pays en retirera-t-il du profit ou du dommage ? Pour le savoir, il faudrait connaître l'utilité qu'avaient pour lui les biens qu'il cesse d'importer, l'utilité qu'ont pour lui ceux qu'il cesse d'exporter, puis encore entrer dans la considération de toutes sortes de faits de répercussion, voir par exemple si l'impossibilité où il sera de faire venir certains biens de l'étranger permettra d'exploiter des moyens de production précédemment inemployés, etc.

274. La loi de Gresham. — Il convient de rattacher à l'étude des paiements internationaux — on verra tout à l'heure pourquoi — les quelques indications qu'il y a lieu de donner au sujet de la « loi de Gresham » (1).

L'observation a été formulée à diverses époques, et dès l'antiquité, que lorsque deux monnaies sont simultanément en usage dans un pays, la « mauvaise » chasse la « bonne ». On appelle cette observation « loi de Gresham » du nom d'un chancelier de la reine Élisabeth qui est un de ceux qui l'ont consignée.

Quand on parle de la loi de Gresham, on remarque généralement que le fait qu'elle énonce se présente comme un fait paradoxal : n'est-il pas cu-

(1) Sur la loi de Gresham, voir Laughlin, *Principles of money*, chap. 12.

rieux, dit-on, que les gens préfèrent la mauvaise monnaie à la bonne, alors que pour tous les autres biens il en va autrement? Et l'on explique le paradoxe en montrant que la monnaie est un bien qui diffère des autres, puisqu'il est destiné à circuler, puisqu'on le recherche afin d'en acheter des biens, et par suite de le céder, et non pas dans l'intention de le garder. Mais peut-être ces réflexions ne sont-elles pas de mise : car la loi de Gresham ne dit pas que l'on recherche la mauvaise monnaie de préférence à la bonne, elle dit quelque chose de très différent, à savoir que la mauvaise monnaie continue à circuler, tandis que la bonne cesse de le faire.

La loi de Gresham a eu son application, jadis, même à l'intérieur des économies nationales. Au temps où l'on thésaurisait, les gens mettaient plus volontiers de côté des pièces de bon aloi que des pièces de mauvais aloi, des pièces fortes ou droites que des pièces faibles : ainsi les pièces de mauvais aloi, ou faibles, circulaient plus que les autres, ou même circulaient seules. Aujourd'hui que l'on ne thésaurise plus beaucoup, la loi de Gresham ne se vérifie plus guère qu'en suite des relations commerciales que les nations ont entre elles. Ajoutons que cette loi — puisqu'on l'appelle ainsi — est très loin d'être universelle. La France, par exemple, a une monnaie d'or, une monnaie d'argent et une monnaie de papier ; les pièces d'argent de 5 francs, les billets de la *Banque de France* ont cours légal illimité ; eh bien, quoique l'argent soit déprécié et que les billets de banque, par eux-mêmes, n'aient aucune valeur, nous ne voyons pas que notre or s'en aille à l'étranger. Ce n'est que dans certains cas qu'un pays, possédant par exemple deux monnaies dont l'une a une valeur intrinsèque inférieure à sa valeur nominale, perdra celle de ces monnaies qui est, comme l'on dit, la meilleure.

1° Un pays peut perdre sa « bonne » monnaie parce qu'il laisse frapper librement un *métal déprécié*. C'est un cas que nous avons étudié quand nous avons traité du bimétallisme.

2° Un pays peut perdre sa bonne monnaie parce qu'il a *trop de monnaie*. Si dans un pays on émet de la monnaie de papier en trop grande quantité, nous savons qu'il en résultera une hausse des prix, que l'importation en sera encouragée, et que, la monnaie de métal se faisant seule recevoir à l'étranger, cette monnaie de métal s'en ira.

3° Un pays peut perdre sa bonne monnaie parce que, à un moment donné, il se met à *importer plus qu'il n'exporte*. Les importateurs en effet, pour s'acquitter, auront intérêt à donner la bonne monnaie plutôt que celle qui est dépréciée, ou qui pour les étrangers n'a par elle-même aucune valeur.

CHAPITRE II

LA VALEUR

I. — Les différents concepts de la valeur. La valeur d'échange

275. Valeur d'usage et valeur d'échange. — Nous avons étudié dans le chapitre précédent le mécanisme de l'échange ; il nous faut maintenant considérer l'échange d'une manière moins superficielle, rechercher ce qui le détermine et le règle : il nous faut, en d'autres termes, étudier le problème de la valeur.

Cette valeur dont nous allons avoir à nous occuper, c'est la *valeur d'échange*. Il s'agit ici d'une notion que nous avons rencontrée déjà bien des fois, qui est familière à tout le monde, et que tout le monde sait distinguer de celle de la *valeur d'usage*, dont nous avons traité dans notre premier livre. Avant d'aborder, toutefois, le problème de la valeur d'échange, il ne sera par mauvais de nous demander si à côté de la valeur d'usage — telle que nous l'avons définie — et de la valeur d'échange il n'existe pas d'autres sortes de valeurs. A ce sujet, il y a lieu de dire quelque chose, tout au moins, des analyses de l'école autrichienne, laquelle a donné à la question de la valeur une attention particulière (1).

276. Les distinctions de l'école autrichienne. — L'école autrichienne a conservé les deux notions de la valeur d'usage et de la valeur d'échange — en altérant gravement toutefois comme nous verrons tout à l'heure, la première de ces deux notions — ; et elle a ajouté à cette distinction une autre distinction, qu'elle tient pour primordiale, celle de la valeur *au sens subjectif* et de la valeur *au sens objectif*. La valeur au sens subjectif, c'est l'importance que les biens ont pour tel ou tel sujet à qui on les rapporte ; la valeur au sens objectif, ce sera la propriété qu'un bien aura de servir à obtenir tel ou tel résultat d'une nature objective.

(1) Voir dans le *Grundriss* de Philippovich, au 1er vol., les §§ 80-82. Voir encore Menger, *Volkswirtschaftslehre*, chap. 3, et Böhm-Bawerk, *Positive Theorie des Capitales*, liv. III, 1re section, I-IV.

En combinant les deux distinctions ci-dessus, l'école autrichienne construit les quatre concepts différents de la valeur que voici.

1° La *valeur d'usage subjective*. C'est l'importance que les biens ont par eux-mêmes, d'une manière immédiate, pour notre bien-être.

2° La *valeur d'échange subjective*. C'est l'importance que les biens ont pour notre bien-être, en tant que nous pouvons les échanger, et, les échangeant, nous procurer de certains autres biens.

3° La *valeur d'usage objective*. C'est la propriété que les biens possèdent de servir à des fins qui nous sont utiles, ou que nous jugeons telles : ainsi la valeur d'usage objective du bois à brûler, c'est la propriété qu'il a, quand on le brûle, de nous chauffer ; la valeur d'usage objective d'une machine à vapeur consiste en ce qu'elle produit de la force.

4° La *valeur d'échange objective*. C'est la valeur d'échange, au sens usuel de l'expression.

A côté de la valeur d'échange subjective et de la valeur d'échange objective, les économistes autrichiens mettent encore, parfois, une valeur *de rapport* subjective et une valeur de rapport objective : il y a des biens, en effet, dont la possession nous assure des revenus — nous donnons à ce mot sa signification la plus large — ; et ces revenus peuvent être envisagés soit à un point de vue subjectif — comme ayant une importance pour notre bien-être —, soit à un point de vue objectif.

Arrêtons-nous un peu sur le concept de la valeur d'usage subjective, et voyons exactement ce qu'il représente. Aussi bien la détermination de ce concept est un des points principaux sur lesquels les économistes autrichiens se sont flattés d'avoir perfectionné la théorie de la valeur, et l'importance de la place qu'ils lui donnent dans leurs spéculations est suffisamment indiquée par le fait que lorsqu'ils emploient le mot « valeur » tout seul, c'est cette valeur d'usage subjective qu'ils désignent par ce mot.

La valeur d'usage subjective, ou valeur au sens étroit du mot, c'est, pour les Autrichiens, quelque chose d'autre que la valeur d'usage classique, ou, pour parler comme on fait souvent, que l'utilité. Des biens dont l'utilité est relativement faible pourront avoir une valeur assez élevée. Des biens, au contraire, très utiles, indispensables même, pourront n'avoir aucune valeur. Pour celui qui a soif, un verre d'eau a partout la même *utilité*, qui est très grande : la *valeur* de ce verre d'eau, cependant, ne sera grande que si notre individu se trouve dans un endroit où l'eau manque ; s'il se trouve près d'une rivière ou d'une fontaine, et qu'il ait à sa disposition beaucoup plus d'eau qu'il ne lui en faut pour étancher sa soif et pour tous ces autres besoins que l'eau sert à satisfaire, alors le verre d'eau en question n'aura plus aucune valeur.

Ainsi la valeur des biens dépend de la quantité de ces biens que nous possédons, que nous avons à notre disposition. Un individu, par exemple,

possède n unités d'un certain bien. Employant ces unités au mieux, la moins utile d'entre elles aura une utilité a. L'unité du bien en question, dès lors, aura une valeur égale à a, c'est-à-dire à l'utilité marginale. Car si nous prenons un bien qui soit pareil à lui-même dans toutes ses parties, c'est l'utilité a que notre individu perdra s'il lui faut perdre une unité parmi celles qu'il a. Et les unités étant interchangeables, la valeur totale de ce qu'il possède de ce bien sera égale à an. S'agit-il, maintenant, pour un individu d'acquérir une quantité donnée d'un certain bien? Pour connaître la valeur de cette quantité, il faudra connaître l'utilité limite qu'elle aura, en tenant compte de ce que notre individu possède déjà du bien en question. En somme, la valeur d'une quantité donnée d'un bien est déterminée par l'utilité-limite de ce bien ; elle est égale à cette utilité-limite multipliée par le nombre de fois que la quantité considérée contient l'unité à laquelle l'utilité-limite se rapporte.

Voilà ce que l'école autrichienne entend par la valeur d'usage subjective ou valeur au sens étroit du mot. De cette valeur elle distingue parfois l'*appréciation* de la valeur (1), laquelle dépend de la richesse plus ou moins grande des individus. Supposons deux individus qui se présentent sur un marché pour acheter une certaine marchandise : l'utilité-limite, la valeur, par conséquent, d'une quantité déterminée de cette marchandise pourra être la même pour nos deux individus ; mais si l'un est plus riche que l'autre, il lui sera possible de donner plus d'argent pour obtenir la quantité en question, et il sera disposé à le faire ; il mesurera par une somme d'argent plus forte cette même valeur que l'autre acheteur mesure par une somme moindre.

277. Critique. — Que devons-nous penser des quatre concepts autrichiens de la valeur? Tout d'abord, nous écarterons les deux concepts de la valeur d'usage objective et de la valeur d'échange subjective. Le concept de la valeur d'usage objective n'est point un concept qui appartienne à l'économique : que le bois à brûler chauffe quand on le brûle, que la machine à vapeur produise de la force quand on la fait marcher, ce ne sont point là des faits économiques. Quant au concept de la valeur d'échange subjective, c'est sans doute un concept d'ordre économique. Mais c'est un concept dérivé ; car il n'a de sens qu'autant qu'on suppose une valeur d'échange objective pour les biens auxquels on l'applique, et qu'on suppose une valeur d'usage subjective pour les biens contre lesquels ceux-là s'échangeront. Et de plus — c'est une conséquence de ce que nous venons de dire —, ce concept n'aura qu'un bien petit rôle à jouer dans la science économique : la valeur d'échange subjective résulte de certains phé-

(1) En allemand *Wertschätzung*. Sur cette distinction, voir en particulier Zuckerhandl, *Zur Theorie des Preises* (1889).

nomènes économiques — des prix qui s'établissent pour les biens — ; elle n'est pas un principe d'explication.

Passons à la valeur d'usage subjective, ou valeur tout court. Malgré les explications que les économistes autrichiens nous ont fournies sur cette notion, il y a lieu d'émettre des doutes sur l'importance de la réalité à laquelle elle correspond, et plus encore sur l'importance du rôle qu'elle a à jouer dans la science économique.

A quelle réalité, au juste, la notion autrichienne de la valeur d'usage subjective correspond-elle? Pour un individu qui a de l'eau en grande abondance, l'eau, assure-t-on, n'a aucune valeur. Qu'est-ce à dire? Entend-on que cet individu ne fera aucun cas de l'eau qu'il a à sa disposition, qu'il n'en verra pas ou du moins qu'il n'en sentira pas — si l'on peut ainsi parler — l'utilité? Cela peut arriver. Beaucoup de gens ne penseront pas, ayant de l'eau à discrétion, qu'il leur est indispensable d'avoir de l'eau ; leur attention se portera plutôt sur les moins utiles des services que leur rend cette eau dont ils peuvent disposer. Et il faut tenir compte encore, ici, de l'influence qu'a sur notre estimation des biens la considération de leur coût. C'est l'utilité des biens, tout d'abord, qui nous les fait acheter ; mais par un renversement qui psychologiquement n'a rien de surprenant, on en vient, dans une certaine mesure, à juger de l'utilité des biens par leur coût. De certaines gens, très sincèrement et en dehors de toute pensée de vanité, sont portés à rechercher de préférence ce qui coûte plus cher. Plus fréquemment encore — car ici l'erreur ne nous est pas dommageable — on estimera trop bas l'utilité des choses qui coûtent peu ou qui ne coûtent rien. Pour les raisons qu'on vient de voir, l'illusion sera fréquente qui réduira l'utilité des biens à leur utilité-limite. Mais ce n'est là qu'une *illusion*, et qui n'est pas universelle.

De ce qui précède, il résulte que la théorie des Autrichiens sur la valeur d'usage subjective, contrairement à ce qu'ils ont cru, ne nous aide aucunement, ou peu s'en faut, à comprendre comment se déterminent les échanges.

Soit, en premier lieu, un individu qui possède n unités d'un certain bien ; l'utilité-limite est a. Supposons qu'on propose à cet individu de lui acheter tout ce qu'il a du bien en question : qu'est-ce qu'il exigera en échange? non pas, certes, un bien ayant pour lui une utilité an, mais un bien ayant une utilité égale à celle qu'il céderait, et qui est supérieure à an.

Imaginons maintenant un individu qui veuille acheter n unités d'un certain bien. L'utilité-limite serait a. Cela signifie-t-il que notre individu ne donnera pour ces n unités qu'une somme correspondant à an? Si pour telle ou telle raison il est obligé d'acheter ces n unités en bloc, ou encore si le vendeur est en mesure de demander un prix différent de chacune

des unités qu'il cède, ce vendeur pourra obtenir une somme plus grande.

D'une manière générale, dans les échanges, chaque offrant intervient avec une offre différente pour chacune des unités qu'il possède, et chaque demandeur intervient avec une demande différente pour chacune des unités succsssives dont il pourra se rendre acquéreur : ce n'est pas la valeur d'usage subjective des Autrichiens qu'il faudra considérer ici, mais la valeur d'usage au sens classique de l'expression — pour parler plus exactement, les valeurs d'usage successives des unités offertes et des unités demandées —.

En définitive, il n'y a pas lieu de retenir grand'chose de ces analyses de l'école autrichienne que nous avons résumées ; et il faut en revenir, sur le point qui nous occupe ici, aux enseignements des économistes classiques, lesquels appelaient valeur d'usage quelque chose qui correspond à nos désirs, qui en est en quelque sorte l'objectivation, et qui à cette valeur d'usage se contentaient d'opposer la valeur d'échange — c'est la valeur d'échange objective des Autrichiens —.

278. Où la valeur d'échange apparaît-elle ? — Attachons-nous à la valeur d'échange. Elle apparaît là où des échanges se font, ou du moins là où l'on conçoit que des échanges sont possibles. Elle n'existe donc que par rapport à cette sorte d'économie qui met en présence deux ou plusieurs individus. On a voulu, cependant, que la notion de la valeur d'échange eût une signification même par rapport à l'économie de l'homme isolé. Un homme qui vit seul, dit-on, ayant à choisir entre plusieurs productions qu'il peut également entreprendre, mais qu'il ne peut pas entreprendre simultanément, ne considérera pas seulement la valeur d'usage des différents biens que ces diverses productions lui permettront d'obtenir. Et cela sans doute est vrai. Mais il n'y a rien ici qui ressemble à la valeur d'échange : ce qui décidera du choix de notre homme, c'est, comme l'on dit parfois — l'expression, au vrai, n'est pas très heureuse — le « mérite » comparé de ces productions entre lesquelles il doit choisir, c'est l'excédent de la valeur d'usage que chacune d'elles lui procurera sur le coût correspondant ; c'est quelque chose, en somme, qui n'est pas sans analogie avec le bénéfice du consommateur ; si même l'on néglige l'élément de peine qui est impliqué dans le travail, le cas sera à peu près identique de notre producteur cherchant à obtenir le plus possible de bien-être avec son travail, et du consommateur cherchant à employer au mieux l'argent dont il dispose.

279. La valeur et le prix. — La valeur d'échange est le pouvoir qu'a un bien de s'échanger contre telle ou telle quantité d'autres biens. On entend encore par l'expression « valeur d'échange » la mesure de ce pouvoir, en d'autres termes, le rapport selon lequel le bien en question s'échangera contre tels et tels autres biens, la quantité de ceux-ci que l'on obtiendra,

par l'échange, en le cédant. Mais qu'est-ce alors que le *prix?* A l'ordinaire, les économistes définissent le prix en disant que c'est la valeur exprimée, mesurée en argent. Le prix d'un stock de marchandises, ainsi, ce serait la somme d'argent contre laquelle on cédera ce stock. Cette façon, toutefois, de définir le prix n'est peut-être pas tout à fait conforme à l'usage courant de la langue ; et elle présente en outre l'inconvénient de ne pas donner au mot « prix » un sens suffisamment distinct de celui du mot « valeur » : car en fait, la valeur des biens, dans les pays à économie monétaire, est presque toujours exprimée en argent. Il serait préférable, en conséquence, d'entendre par le mot « prix » la valeur qu'a l'unité d'une certaine sorte de biens : on ne parlerait pas du prix d'un stock de marchandises, du prix d'une terre déterminée, mais de leur valeur ; on parlerait, en revanche, du prix de telle marchandise — et ce serait la valeur du kilogramme, ou du mètre de cette marchandise —, du prix de la terre dans une certaine région — et ce serait la valeur de l'hectare, ou de telle autre mesure usuelle de surface —.

II. — Le problème de la valeur d'échange. Solutions diverses qui en ont été proposées

280. Importance du problème de la valeur. — Comment la valeur d'échange se détermine-t-elle ? Telle est la question qui constitue ce qu'on appelle communément le problème de la valeur.

Le problème de la valeur occupe, entre tous les problèmes que l'économique a à résoudre, une position en quelque sorte centrale et dominante. Dans une économie, tout au moins, mercantile comme est la nôtre, c'est pour l'échange surtout que l'on produit : l'emploi qui sera fait des moyens productifs, dès lors, dépendra des prix auxquels les différents produits pourront se vendre ; et ainsi ce n'est qu'une théorie de la valeur convenablement construite qui permettra de comprendre l'organisation de la production. D'autre part, comme c'est par l'échange qu'on obtient, à l'ordinaire, ses revenus, c'est la théorie de l'échange, encore, qui nous fera comprendre comment s'opère la distribution des richesses. Au point de vue pratique, veut-on savoir quelles seront les conséquences économiques — tant pour la production que pour la distribution — de telles ou telles mesures législatives que l'on songe à introduire ? S'il s'agit de taxes, de droits de douane à établir, ou de telles autres mesures analogues que l'on peut imaginer, on n'en pourra prévoir les effets qu'autant que l'on aura des idées justes sur la valeur : car ces mesures n'influeront sur la production et sur la distribution qu'indirectement, en modifiant la valeur de certains biens. Et pour ce qui est de ces mesures qui n'ont pas pour objet di-

rect ou pour conséquence principale de faire varier des valeurs — que l'on pense par exemple à des mesures comme la limitation législative de la journée de travail —, elles entraîneront cependant des conséquences de ce genre ; en sorte que pour les apprécier, elles aussi, il est nécessaire d'avoir approfondi la question de la valeur.

281. Les théories de la valeur. — L'importance capitale du problème de la valeur dans l'économique n'a pas manqué d'être reconnue de la plupart des économistes. Il n'en est guère, parmi ceux d'entre eux qui ne se sont pas limités à des études de détail ou à des recherches historiques, qui n'aient abordé ce problème. Ainsi, pour le résoudre, des théories nombreuses ont été proposées (1). Ces théories sont si nombreuses même — et si diverses aussi — qu'il est malaisé de les classer. Et ce qui augmente la difficulté, c'est que souvent elles se distinguent moins par des oppositions tranchées que par l'attention que leurs auteurs ont donnée particulièrement tantôt à tel aspect du problème, si l'on peut ainsi dire, tantôt à tel autre. On peut toutefois distribuer les théories de la valeur en deux groupes principaux, celui des théories *objectives* et celui des théories *subjectives*.

282. Les théories objectives. — Parlons en premier lieu des théories objectives, qui ont la priorité dans l'ordre chronologique, et qui sont les plus imparfaites.

1° Un certain nombre d'auteurs se sont contentés, pour expliquer la détermination de la valeur, de parler du jeu de l'offre et de la demande, ou, comme l'on dit, de la *loi de l'offre et de la demande*. Ou plutôt ils ne prétendent pas, par la considération de l'offre et de la demande, résoudre complètement le problème de la détermination de la valeur ; ils ne se préoccupent pas de nous apprendre comment, une certaine offre et une certaine demande étant données pour une certaine marchandise, la valeur de cette marchandise s'établira. Ils disent seulement que la valeur varie dans le même sens que la demande, et en sens inverse de l'offre.

La portée de la « loi de l'offre et de la demande » étant ainsi limitée, que faut-il penser de cette loi ? Ceux qui la critiquent, généralement, se bornent à remarquer qu'elle est fausse, si on l'énonce d'une manière trop rigoureuse, et qu'elle est à peu près dépourvue d'intérêt, si on s'abstient de lui donner une forme mathématique. Prétend-on que la valeur des biens varie en raison directe de la demande et en raison inverse de l'offre ? L'observation donne à une telle assertion de continuels démentis. Affirme-t-on seulement que la valeur monte ou descend, selon que la demande ou l'offre varient, celle-là dans la même direction, celle-ci dans la direction contraire ? Une proposition aussi vague ne saurait être d'aucune utilité.

(1) On trouvera une compilation des théories de la valeur dans le livre de Kaulla, *Die geschichtliche Entwicklung der modernen Werttheorien*, Tübingen, Laupp, 1906.

Mais il y a plus à dire contre la « loi de l'offre et de la demande ». Ceux qui ont parlé de cette loi mesurent l'offre et la demande par la *quantité* des biens offerts ou demandés. Dès lors, par rapport à l'offre, il sera possible d'admettre dans un certain cas — sous réserve de l'observation formulée tantôt — la « loi » que nous discutons. Les vendeurs qui viennent avec leurs marchandises sur un marché, parfois, sont obligés de se débarrasser de ces marchandises à n'importe quel prix ; c'est-à-dire qu'il leur est plus avantageux de les céder même au prix le plus bas, que de ne pas les vendre. Dans des cas pareils il sera vrai que, toutes choses égales d'ailleurs, les prix varient en sens inverse de l'offre — entendue comme on vient de voir —. Mais d'autres fois les vendeurs ne seront pas disposés à vendre à n'importe quel prix : si bien que l'on pourra voir la quantité offerte augmenter, et le prix monter cependant. Et pour ce qui est de la demande, presque jamais il n'arrivera qu'elle puisse être mesurée par une certaine quantité de marchandises : car les demandeurs seront plus ou moins nombreux sur le marché, et chacun d'eux demandera plus ou moins de marchandise, précisément selon le prix qu'il faudra payer.

2° On a écrit souvent que la valeur résultait à la fois de l'*utilité* et de la *rareté*. Un bien utile, mais qui est très abondant, n'a point de valeur ; une chose rare, mais sans utilité, n'a point de valeur non plus — à moins qu'on n'en recherche la possession pour se distinguer des autres et satisfaire ainsi sa vanité ; mais dans ce cas le bien en question, d'une certaine manière, devient « utile » — ; une chose qui est en même temps utile et rare aura une valeur, et cette valeur sera d'autant plus grande que cette chose sera plus utile, ou plus rare.

On aperçoit sans peine les rapprochements qui peuvent être faits entre cette théorie et la précédente, les rapports qui existent d'une part entre l'offre et la rareté des biens, d'autre part entre la demande et l'utilité. Mais le point de vue où l'on se place quand on explique la valeur par l'utilité et la rareté est assez différent de celui où l'on se place quand on considère l'offre et la demande. Interprétée, même, d'une certaine façon, la théorie de l'utilité et de la rareté apparaîtrait comme une théorie subjective : car elle attire notre attention sur les raisons psychologiques qui font qu'il se trouve des gens pour payer les biens un certain prix, pour les payer un prix plus ou moins élevé. Toutefois, les auteurs qui ont parlé de l'utilité et de la rareté des biens comme de la double source de la valeur sont demeurés, par leur façon de voir et de présenter les choses, des objectivistes.

Le premier reproche que l'on doit adresser à ces auteurs, c'est de s'être contentés d'une conception très sommaire et très vague. La valeur, disent-ils, naît de l'utilité et de la rareté. Pas plus que la « loi » de l'offre et de la demande, cette formule ne nous permet de comprendre comment la valeur d'un bien donné s'établira ; et cela, tout d'abord, parce qu'elle ne nous en-

seigne aucunement comment nous devons mesurer l'utilité des biens. Mais ce n'est pas tout. S'agit-il des variations de la valeur ? que ces variations doivent se faire dans le même sens que celles de l'utilité et de la rareté, il y a lieu de l'admettre ; mais comment la valeur sera-t-elle modifiée par telle variation de l'utilité ou de la rareté, c'est ce qu'on ne nous apprend pas d'une manière exacte.

Voici maintenant une autre critique ; elle s'adresse, d'ailleurs, à la théorie de l'offre et de la demande tout autant qu'à celle de l'utilité et de la rareté, et ce que nous allons dire de la rareté pourrait être dit tout aussi bien de l'offre. La rareté est quelque chose qui dans un moment donné se présente comme déterminé : dans un moment donné, il y a de chaque sorte de biens une certaine quantité. Mais par rapport au futur, la quantité des biens, le plus souvent, n'est pas déterminée ; la plupart des biens étant produits par l'homme, on en pourra produire plus ou moins ; et la quantité qui en sera produite dépendra, entre autres choses, de la valeur que les producteurs peuvent espérer que ces biens auront. La théorie de l'utilité et de la rareté par suite, ne nous permettant pas de prévoir dans quelle mesure les biens seront rares, ne nous permettrait pas — quand même par ailleurs elle serait satisfaisante — de prévoir quelle valeur ils auront. Et pour ce qui est du présent, prenant la rareté des biens comme quelque chose de donné, et ne nous fournissant point de lumière sur ce qui a déterminé le degré de cette rareté, elle ne saurait nous fournir des faits qu'une explication très incomplète.

3° C'est à approfondir la notion de la rareté, peut-on dire, — ou encore celle de l'offre — que se sont appliqués ceux des économistes classiques qui n'ont pas voulu s'en tenir, sur la question de la valeur, à des vues toutes superficielles. Ainsi s'est constituée, notamment, cette théorie qui ramène la valeur au *coût de production*, théorie que Ricardo le premier a exposée d'une façon rigoureuse (1).

Ricardo a considéré spécialement ces biens dont l'industrie humaine peut augmenter la quantité : il a négligé ceux que nous ne pouvons pas multiplier à volonté, lesquels ne représentent, pour lui, que des exceptions. C'est des premiers biens qu'il dit que la valeur s'en détermine par ce qu'ils coûtent à produire ; du moins en sera-t-il ainsi de la valeur, du prix *naturel* ou *normal :* mais si le prix *réel* peut s'écarter momentanément de ce prix normal, toujours il tendra vers lui. Imaginons qu'à un moment donné un bien, pour une raison ou pour une autre — par suite, par exemple, d'un changement de mode qui le fait demander davantage — se vende plus cher que le prix normal : le gain des producteurs de ce bien se trouvant par là être plus fort que celui des autres producteurs, on se

(1) Voir ses *Principes*, chap. 1.

mettra à en produire une plus grande quantité, on détournera vers la production de ce bien du travail et du capital qui étaient employés ailleurs, jusqu'à ce que l'équilibre un instant dérangé se rétablisse.

4° Après Ricardo, on a cherché à perfectionner la théorie qu'il avait émise. C'est ainsi que Carey, par exemple, a remplacé la formule du coût de production par celle du *coût de reproduction* (1). Un bien, remarque Carey, se vendra non pas le prix qu'il a coûté à produire, mais le prix qu'il en coûterait pour en produire un semblable. Si une marchandise a coûté 10 francs à produire, et que par suite d'améliorations introduites dans la technique, par exemple, les frais de production aient été abaissés à 5 francs, c'est 5 francs seulement qu'on obtiendra comme prix de cette marchandise. Mais cette observation ne représente par rapport à la théorie de Ricardo qu'une correction sans grande importance ; et on peut même se demander si elle corrige vraiment la théorie de Ricardo ; en effet, un écart entre le coût de production et le coût de reproduction ne saurait exister que d'une manière transitoire, et Ricardo a négligé systématiquement les phénomènes transitoires (2).

5° C'est à la théorie de Ricardo, également, que se rattache jusqu'à un certain point la théorie développée par Marx dans son ouvrage sur le capital. Pour Marx, la valeur a pour cause le *travail* « incorporé » dans les biens, et pour mesure la quantité de ce travail. Mais le travail est un des éléments qui entrent dans le coût de production ; et il y a bien des passages dans Ricardo où celui-ci semble déterminer le prix normal par le travail que les biens coûtent à produire. On a donc pu avec quelque vraisemblance regarder Marx comme un disciple de Ricardo, et Marx lui-même n'a pas manqué de se réclamer de son illustre devancier.

En réalité, il y a de grandes différences entre les deux théories de Ricardo et de Marx, et la deuxième est beaucoup plus fautive que la première (3).

(1) Voir les *Principes de la science sociale*, chap. 6 (trad. fr., Paris, Guillaumin, 1861, t. I).

(2) Cf. Marshall, *Principles*, liv. V, chap. 7, § 5.

On a voulu parfois élargir la formule du coût de reproduction. On a dit qu'à côté de la reproduction *physique*, il y avait la reproduction *économique :* ce serait la production, non pas d'un bien semblable au bien considéré, mais d'un bien satisfaisant le même besoin, et pouvant par là lui servir de substitut, ou encore d'un bien satisfaisant un besoin du même ordre (voir Valenti, *Principii di scienza economica*. § 165). Mais d'abord il vaudrait mieux parler ici de *substitution* — et de coût de substitution — que de *reproduction* économique. Ensuite le coût de substitution, s'il faut l'appeler ainsi, représente seulement une limite supérieure que les prix ne pourront pas dépasser : il ne représente pas, comme le coût de reproduction proprement dit, le prix normal des biens.

(3) Sur les erreurs qui ont cours au sujet de la théorie de Ricardo, et sur la vraie signification de cette théorie, voir Marshall, *Principles*, liv. V, chap. 14, note finale.

Quand on étudie avec soin les œuvres de Ricardo, on peut constater, en premier lieu, qu'il s'est bien gardé de faire du travail, ou du coût de production, la *cause* de la valeur. Le soin qu'il prend de dire que sa théorie s'applique seulement aux biens multipliables, la façon dont il indique que le coût de production règle les prix, d'autres remarques encore qu'on trouve chez lui montrent assez que si pour lui, à l'ordinaire, les prix sont déterminés par les coûts de production, ce n'est là qu'un fait *dérivé*. Et d'autre part, dans ces cas où le coût de production détermine le prix, Ricardo sait et dit que ce coût de production est le coût *de la plus coûteuse* des unités produites ; il sait et il dit que le travail est seulement *un des éléments* du coût de production, et que pour établir celui-ci, il faut tenir compte encore du temps qui doit s'écouler avant que ces biens pour la production desquels le travail est dépensé puissent être vendus. Ce qui a donné lieu à des interprétations inexactes de la pensée de Ricardo, c'est que, insistant sur les propositions, sur les faits qui pour une raison ou pour une autre lui paraissent particulièrement intéressants, il laisse souvent dans l'ombre, volontairement, d'autres propositions, d'autres faits qui ne lui ont pas échappé, mais auxquels il attribue moins d'importance.

Mais prenons Marx. Si nous étudions sa doctrine dans son ouvrage, et si nous oublions les interprétations trop subtiles par lesquelles des commentateurs trop pieux se sont efforcés — sans succès d'ailleurs — de rendre acceptable sa théorie de la valeur, nous trouverons dans cette théorie les sophismes, les erreurs et les contradictions les plus graves (1).

a) Pour Marx, le travail est, comme nous l'avons indiqué, la *cause* de la valeur. Les biens valent, ils s'échangent les uns contre les autres en raison de ce qu'ils ont coûté de travail à produire ; pourquoi ? parce qu'un système de valeurs, dit Marx, ne peut se constituer qu'autant qu'il y a dans tous les biens une qualité commune, qui cependant ne soit pas une qualité naturelle, et qui ne soit pas non plus la valeur d'usage ; or la seule qualité commune à toutes les marchandises, ces qualités-là une fois écartées, ce serait d'avoir coûté à produire une somme de travail plus ou moins grande. Mais ce raisonnement n'est aucunement *convaincant* — Marx n'a point démontré que cette qualité qu'il indique permît seule de constituer un système de valeurs —, et il n'est aucunement *explicatif* — Marx ne nous fait pas voir comment s'établira cette mesure de la valeur dont il nous parle —.

b) Marx veut que la valeur des biens soit mesurée, non point par le travail que chacun d'eux *en particulier* a coûté, ni non plus par le travail

(1) Une excellente critique de la théorie marxiste de la valeur est celle qu'a écrite Böhm-Bawerk (*Zum Abschluss des Marxschen Systems ;* dans les *Festgaben für Karl Knies*, Berlin, Haering, 1896). On trouvera les textes de Marx les plus importants — sur la question de la valeur — dans son *Capital*, liv. I, chap. 1-3.

qu'a coûté, dans chaque espèce de biens, celle des unités dont la production a été la plus coûteuse — parmi les unités qu'il a été socialement avantageux de produire —, mais par le travail *moyen* qui a été incorporé dans chaque espèce de biens. Or on ne voit pas pourquoi il devrait en être ainsi, ni non plus comment il pourrait en être ainsi. Et cette conception est démentie par le fait bien connu, et si général dans l'économie, de la rente.

c) A la vérité, Marx n'a pas ignoré le fait de la rente ; il n'a pas ignoré que les prix s'écartaient, perpétuellement, de la valeur telle qu'il la définit. Mieux que cela : il nous a donné une théorie de la rente (1) ; il distingue le prix et la valeur. Mais il ne peut les distinguer qu'en se contredisant. Pour expliquer que la valeur ne se réalise pas toujours exactement dans les prix, il est obligé d'introduire un facteur nouveau, la *concurrence ;* et il est impossible de voir comment l'action de ce facteur s'accorderait avec les principes que Marx a tout d'abord posés.

6° Par l'introduction du facteur de la concurrence, la théorie de Marx sur la valeur, qui jusque-là apparaissait comme une théorie tout à fait systématique, devient une théorie *syncrétique.* D'autres théories se présentent tout de suite à nous avec ce caractère. Ainsi Effertz donne une formule de la valeur où entrent tous les facteurs que l'observation nous montre influant sur elle : le coût en travail, le coût en terre, la quantité offerte, la quantité demandée, etc. (2). Une théorie pareille appelle immédiatement cette critique, qu'elle ne nous fait pas comprendre comment chacun de ces facteurs si divers qu'elle rassemble influe sur la valeur, et en quel mode, dans quelle proportion, ces influences multiples se combinent.

283. Critique générale des théories objectives. — Jetons un coup d'œil d'ensemble sur les théories objectives de la valeur que nous venons de passer en revue. Ces théories contiennent toutes, en un sens, une part de vérité. Chacune d'elles se vérifie dans certains cas. Toutes, cependant, elles laissent à désirer ; et leur défaut commun, c'est qu'elles ne poussent pas assez loin l'analyse des faits, qu'elles ne remontent pas jusqu'aux faits d'ordre psychologique dont on peut dire qu'ils donnent naissance à la valeur, qu'elles ne développent pas tout cet enchaînement de causes et d'effets, tout ce processus qui se suspend à ces faits d'ordre psychologique et par lequel la valeur se détermine. Et c'est de ce défaut que proviennent les autres défauts que nous avons signalés dans les théories objectives : c'est pour ne pas avoir procédé à une analyse assez rigoureuse que les auteurs ou les partisans de ces théories objectives ont

(1) Dans le livre III de son *Capital*, 6e partie (trad. fr., Paris, Giard et Brière, t. II, 1902).

(2) Voir les *Antagonismes économiques*, 1re partie, chap. 3, II.

pu se contenter si souvent de vues vagues, ou attribuer une portée universelle à des « lois » qui ne régissent que certains cas spéciaux.

Que si, maintenant, on se demande comment des théories ont pu être bâties sur la valeur qui présentent le défaut indiqué ci-dessus, il apparaîtra que cela tient à des causes multiples.

1° Il faut considérer ici, en premier lieu, les difficultés de cette analyse qui seule permettra de comprendre les phénomènes de la valeur. Laissons de côté ces esprits superficiels qui ne voient même pas qu'elle est nécessaire, et qui se bornent, pour expliquer la valeur, à généraliser d'une manière hâtive quelques faits d'observation : il n'y a rien de surprenant que d'autres, qui ont voulu y procéder, n'aient réussi qu'imparfaitement dans leur tentative.

2° D'autre part, on sait que l'esprit humain tend à voir les choses par le dehors, qu'il ne quitte pas volontiers la sphère des réalités objectives.

3° Ajoutons, en troisième lieu, qu'il existe d'une manière assez générale un préjugé contre les théories subjectives, qu'on les tient communément pour moins scientifiques que les autres : la raison en est que les faits psychologiques sur lesquels ces théories subjectives se fondent ne peuvent être constatés directement que par ceux-là chez qui ils se produisent ; ces faits, en outre, varient d'un individu à l'autre, ils sont éminemment instables, et ils se prêtent mal à la mesure.

4° Enfin, si au point de vue spéculatif ces théories sont supérieures qui nous font remonter jusqu'à l'origine de la valeur, ce qui importe pratiquement, c'est de savoir comment les prix se déterminent, vers quelle norme ils tendent : et des théories objectives peuvent nous fournir à ce sujet des renseignements très utiles.

284. Les théories subjectives. — Arrivons aux théories subjectives. Elles devaient apparaître à leur tour dans la science économique, par un progrès nécessaire de celle-ci. Le succès qu'elles ont obtenu dans notre époque, d'ailleurs, n'est pas dû seulement à ce qu'elles sont plus explicatives que les autres. Il est dû aussi, pour partie, à ce que ces théories dérivent la valeur de l'utilité, à ce qu'elles donnent une importance primordiale, dans l'explication qu'elles nous présentent des phénomènes dont elles s'occupent, aux besoins : or, tandis qu'il y a un siècle les préoccupations des économistes étaient avant tout, peut-on dire, d'ordre commercial, aujourd'hui c'est à un point de vue « humain » que l'on se place d'ordinaire pour considérer les phénomènes économiques.

Les premières théories subjectives de la valeur sont assez anciennes déjà (1) : ce sont celles que l'on trouverait, par exemple, chez Cournot ou chez Gossen. Mais il n'y a pas 40 ans que ces théories se sont imposées à

(1) Voir là-dessus Cunynghame, *Geometrical political economy*, chap. 1.

l'attention des économistes, grâce aux publications de Jevons, de Menger et de Walras. A la suite de ces auteurs, de nombreux auteurs devaient s'appliquer à développer et à perfectionner les conceptions qu'ils avaient émises. Les disciples de Menger ont formé toute une école — l'école autrichienne — ; et les recherches de cette école ont porté presque exclusivement sur le problème de la valeur ainsi que sur les problèmes qui s'y rattachent. En Angleterre aussi, en Amérique et dans d'autres pays, le problème de la valeur a été étudié du même point de vue. On a ainsi tout un vaste ensemble de travaux qui peuvent différer sur des détails, qui se distinguent encore par le relief plus ou moins grand qu'ils donnent, si l'on peut ainsi parler, aux différents aspects des phénomènes étudiés, aux divers faits qu'ils considèrent, mais qui sont très voisins, cependant, les uns des autres par la méthode qui y est suivie et par les résultats qu'ils nous présentent. Ces travaux indiquent la direction que l'on doit suivre pour arriver à résoudre le problème de la valeur ; et ils fournissent, sur ce problème, des lumières précieuses (1).

III. — Comment la valeur d'échange se détermine

1. *L'échange entre deux échangistes.*

285. — Le cas le plus simple — celui par lequel, par conséquent, il convient de commencer l'étude du problème de la valeur — est le cas où l'on a deux individus seulement en présence. Mais pour voir comment l'échange s'y fait, il est nécessaire de distinguer plusieurs hypothèses.

1° Chacun des deux individus peut posséder un objet *indivisible :* l'un possédera, par exemple, un cheval, et l'autre une arme. L'échange, alors, s'opérera si chacun de nos deux individus désire l'objet qu'il n'a pas plus qu'il ne tient à conserver celui qu'il a. Et s'il s'opère, le taux de cet échange se trouvera déterminé rigoureusement, vu l'impossibilité où l'on est de diviser les deux objets.

2° Un des deux individus possède un objet *indivisible*, tel un cheval ; l'autre possède un bien *divisible :* il est pourvu, par exemple, d'argent. Le

(1) Parmi les travaux de l'école autrichienne sur la valeur, il faut signaler surtout ceux de Böhm-Bawerk (voir en particulier la *Positive Theorie des Capitales*, liv. III, 2e section). Il convient de lire encore les *Investigations in the theory of value and prices* de Fisher et le livre V des *Principles* de Marshall : la théorie de la valeur y est développée d'une façon plus complète, et, semble-t-il, plus satisfaisante que chez les Autrichiens. Il y a lieu de recommander enfin l'étude que Colson a consacrée à la question de la valeur dans le livre I de son *Cours d'économie politique* (chap. 6).

possesseur du cheval, nous supposerons, n'est disposé à céder celui-ci que contre une somme d'au moins 300 francs. L'échange, dès lors, ne sera possible que si l'individu qui a l'argent est disposé à donner 300 francs, ou plus, pour avoir le cheval. Imaginons qu'il soit disposé à aller jusqu'à 500 francs ; comment, dès lors, la valeur du cheval s'établira-t-elle ? Tout ce que l'on peut dire d'une manière générale, c'est qu'elle ne sera pas inférieure à 300 francs, et qu'elle ne dépassera pas 500 francs. Quant à la fixation précise du prix, elle résultera d'un marchandage entre le vendeur et l'acheteur. Si l'acheteur sait que le vendeur vendrait même à 300 francs, et si le vendeur, cependant, est dans une ignorance complète de ce que l'acheteur consentirait à payer, l'acheteur aura toutes chances d'obtenir le cheval à 300 francs. Si c'est le vendeur qui connaît l'intensité du besoin que l'acheteur a du cheval, et si l'acheteur ignore les dispositions du vendeur, c'est sans doute 500 francs que le cheval sera vendu. Si aucun des échangistes ne sait ce que l'autre est disposé à faire, l'issue du marchandage dépendra de l'habileté plus ou moins grande qu'ils déploieront pour se tromper l'un l'autre sur leurs dispositions véritables. Si enfin chacun des échangistes connaît les dispositions de l'autre, le problème sera résolu par le jeu d'autres facteurs, que l'on peut imaginer.

3° Chacun des deux individus en présence possède un bien *divisible :* l'un par exemple a un panier de pommes, et l'autre un panier de noix (1). Ici le problème devient plus difficile. C'est que, pour conclure l'échange, nos deux individus peuvent procéder de bien des façons. Le premier individu — que nous appellerons A — peut proposer au deuxième — que nous appellerons B — d'échanger toutes les pommes qu'il a contre toutes les noix qu'a celui-là ; il peut lui offrir une certaine quantité de pommes ; il peut lui offrir, pour commencer, une pomme ; il peut inviter B à lui faire des propositions.

Imaginons, par exemple, que A commence par offrir une pomme à B. A n'aurait pas avantage à céder sa pomme s'il devait obtenir en échange moins de 3 noix ; B, pour avoir la pomme, donnerait jusqu'à 12 noix ; la pomme, dans ces conditions, s'échangera contre une quantité de noix qui pourra aller de 3 à 12.

Le premier échange une fois opéré, d'autres pourront suivre. Chacun de ces échanges nouveaux pourra se faire selon un taux distinct : si la première pomme a été cédée contre 6 noix, il n'est pas nécessaire que les pommes qui seront cédées ensuite soient cédées également chacune contre 6 noix. Mettons donc que, pour chacune des pommes successivement cédées, le taux de l'échange doive varier. Ce qu'il faut remarquer, c'est que l'intervalle par rapport auquel ce taux de l'échange apparaît comme indéter-

(1) Cette hypothèse a été étudiée par Marshall ; voir ses *Principles*, liv. V, chap. 2, note finale.

miné, cet intervalle, d'un échange à l'autre, devient de plus en plus étroit. Chaque pomme nouvelle qu'offre A a pour lui une valeur d'usage supérieure à la valeur d'usage de la précédente ; chaque noix nouvelle qui lui est offerte a une valeur d'usage inférieure à la précédente ; et pour B c'est l'inverse. Un moment viendra donc où A ne pourra céder à B une pomme nouvelle que contre un nombre de noix que B ne trouvera pas avantage à lui donner : et là l'échange des pommes et des noix se trouvera arrêté. Au reste, le nombre des pommes que A, à ce moment, aura cédées, le nombre des noix qu'il aura reçues sera plus ou moins grand, selon les résultats qu'auront donnés les marchandages successifs.

Nous pouvons supposer, maintenant, que le taux établi pour l'échange de la première pomme soit conservé pour les échanges qui doivent suivre. Ici encore, le nombre des pommes qui seront cédées par A est variable — et aussi le nombre des noix qui seront reçues — ; mais ce nombre dépendra des résultats d'un seul marchandage. Ajoutons que dans la plupart des solutions que le problème comporte, l'échange est arrêté parce que l'un des échangistes — l'un seulement d'entre eux — n'a pas intérêt à aller au delà : c'est A, ou c'est B, qui est intéressé à ne pas échanger plus d'une certaine quantité de pommes, ou de noix, cependant que l'autre, au taux d'échange adopté, aurait intérêt à pousser l'échange plus loin. Pour une certaine solution du problème, cependant, le point où l'échange sera arrêté correspondra à la fois à l'intérêt des deux échangistes : du moins y aura-t-il nécessairement une telle solution du problème si l'on fait infiniment petites les quantités par rapport auxquelles le taux de l'échange est établi (1).

Les trois hypothèses que nous avons examinées peuvent être réalisées dans le troc ; les deux dernières seulement peuvent être réalisées dans l'échange monétaire, puisque la monnaie peut être divisée, non pas sans doute à l'infini, mais en des quantités très petites.

(1) Qu'il doive y avoir une telle solution, cela est facile à comprendre. Supposons que le taux établi pour l'échange étant 1 contre a, l'échangiste A ait intérêt à échanger seulement m unités du bien qu'il a, cependant que B aurait intérêt à pousser l'échange plus loin. Le taux de l'échange devenant 1 contre a' — nous faisons a' plus grand que a —, A aura intérêt à conduire l'échange plus loin que tantôt, et B à le conduire moins loin. On n'a donc qu'à augmenter progressivemen a pour que l'écart diminue de plus en plus entre ces deux points jusqu'où A et B ont intérêt, respectivement, à pousser l'échange : et un moment viendra nécessairement où cet écart sera nul.

2. *La concurrence unilatérale. Le « monoone ».*

286. Différents cas de concurrence unilatérale. — Il y a concurrence unilatérale lorsqu'un individu se trouve en présence de plusieurs individus également disposés à échanger des biens qu'ils ont contre un bien qu'il a lui-même.

Ici encore, il y a une multiplicité d'hypothèses à envisager. La plus simple est celle d'un individu ayant un objet indivisible à échanger, et qui se trouve en présence d'individus ayant eux aussi des objets indivisibles. Dans cette hypothèse, le premier individu cédera l'objet qu'il possède contre celui des autres objets qui aura pour lui la valeur d'usage la plus grande ; et si les objets entre lesquels il a à choisir ont tous pour lui la même valeur d'usage, il prendra indifféremment l'un ou l'autre d'entre eux.

Mais nous n'examinerons pas tous les cas concevables : nous nous en tiendrons à ceux dans lesquels, de l'un ou de l'autre côté, c'est de l'argent que l'on a à échanger, aux cas, autrement dit, où il y a des acheteurs — ou un acheteur — et des vendeurs — ou un vendeur —. Ces cas peuvent être classés en deux groupes : tantôt la concurrence existera du côté des vendeurs, cependant qu'il n'y aura qu'un acheteur ; on pourra parler alors, employant le mot créé par Effertz, de *monoone ;* tantôt la concurrence existera du côté des acheteurs, cependant qu'il n'y aura qu'un vendeur ; ce sera alors le *monopole.* Nous étudierons en premier lieu le monoone.

287. Le monoone. — 1° Imaginons qu'à un acheteur unique des vendeurs offrent simultanément — c'est ainsi que l'on dit — des biens *indivisibles ;* et supposons, pour simplifier les choses, que ces objets soient parfaitement identiques. Pour savoir combien d'unités notre acheteur achètera, il faut établir une colonne avec les valeurs d'usage successives — ce sont des quantités décroissantes — que représentent pour lui les unités qu'il pourrait acheter ; et il faut inscrire dans une autre colonne, selon l'ordre croissant, les valeurs d'usage que les objets à vendre ont pour les vendeurs : l'échange s'arrêtera quand les quantités inscrites dans la première colonne cesseront d'être supérieures ou égales aux quantités de la deuxième colonne. Si un acheteur est disposé à donner 800 francs d'un premier cheval, 400 d'un deuxième, 200 d'un troisième, et qu'il y ait d'autre part un cheval que son possesseur soit disposé à vendre 150 francs, un autre qu'on soit disposé à vendre pour 350 francs, un troisième qu'on soit disposé à vendre pour 500 francs, il sera acheté deux chevaux, et pas plus : car un troisième cheval aurait pour l'acheteur une valeur d'usage de

seulement 200 francs, et de quelque manière que l'on conduise l'opération dont il s'agit ici, il est impossible que les deux premiers chevaux achetés ne soient pas ceux que leurs possesseurs estiment le moins haut ; en sorte que le cheval restant ne pourra être cédé que pour 500 francs, ce qui rend la vente de ce cheval impossible.

Mais quel prix obtiendront les deux chevaux vendus ? Si les vendeurs connaissent l'intensité du besoin de l'acheteur, il n'y aura qu'un prix, et ce prix s'établira, dirons-nous tout d'abord, entre 350 et 400 francs, c'est-à-dire entre cette valeur d'usage que le dernier cheval vendu a pour l'acheteur et celle qu'attribue à son cheval celui des vendeurs effectifs qui l'estime le plus haut. Le prix ne sera pas inférieur à 350 francs, parce que le deuxième vendeur — les vendeurs étant classés dans l'ordre que nous avons indiqué — ne peut pas descendre au-dessous de 350 francs, et qu'à ce prix l'acheteur a avantage à acheter. Il ne sera pas supérieur à 400 fr., parce qu'alors l'acheteur ne prendrait plus qu'un cheval, et qu'il y a deux vendeurs qui peuvent vendre à 400 francs. Et il n'y aura qu'un prix, parce que celui des vendeurs qui pourrait vendre à 150 francs n'a aucun intérêt à vendre moins cher que l'autre. On remarquera toutefois que dans notre hypothèse le prix de 400 francs, que nous venons d'indiquer comme le prix maximum, ne saurait être atteint. Si l'acheteur, en effet, n'achetait qu'un cheval, il l'aurait pour un prix légèrement inférieur à 350 francs, ce qui lui laisserait un bénéfice de consommateur d'environ 450 francs. Il n'achètera deux chevaux, dans ces conditions, que si le prix total de ces deux chevaux lui laisse un bénéfice de consommateur de 450 francs, s'il n'excède pas, par conséquent, 800 + 400 — 450, soit 750 francs.

Dans l'intervalle, maintenant, entre 350 et 375 francs, la fixation du prix résultera des conditions du marchandage.

On peut faire encore cette supposition que les vendeurs ignorent complètement les dispositions de l'acheteur. Dans ce cas, il n'est pas impossible qu'on ait, pour les unités vendues, des prix différents. L'acheteur peut faire croire aux vendeurs qu'il ne désire qu'un cheval : il achètera, ainsi, ce cheval que son possesseur estime le moins, et il le paiera un prix qui sera inférieur à 350 francs, et qui ne sera pas inférieur à 150 francs ; après quoi il demandera un deuxième cheval, qu'il paiera un prix pouvant aller de 350 à 400 francs.

2° Quand les biens offerts *peuvent être divisés* à l'infini, les choses se passeront d'une manière analogue à celle qu'on vient de voir. Les dispositions de l'acheteur sont-elles complètement inconnues pour les vendeurs ? L'acheteur, alors, pourra obtenir des quantités successives du bien qui lui est offert à des prix différents. Représentons par la ligne O X les quantités offertes ; soit A B la courbe de l'offre, c'est-à-dire les valeurs d'usage croissantes que les unités offertes ont pour les vendeurs. Si l'acheteur réussit à

faire croire à ceux-ci qu'il ne désire qu'une quantité O M, le prix qu'il aura à payer par unité sera M P. Mais la quantité O M achetée, notre acheteur pourra demander une quantité supplémentaire, soit par exemple, si la courbe de la demande — c'est-à-dire la courbe des valeurs d'usage décroissantes que les unités demandées ont pour l'acheteur — est C D, la quantité M N ; et le prix de cette nouvelle quantité sera, par unité, N P′. Si nous plaçons en P′ l'intersection des courbes de l'offre et de la demande, la quantité O N sera cette quantité au delà de laquelle l'acheteur ne pourra point poursuivre ses achats ; car les prix qu'il aurait à payer pour des quantités supplémentaires excéderaient ce qu'il est disposé à donner. En fin de compte, pour la quantité O N, notre acheteur aura payé une somme que figurent les deux rectangles O P et M P′.

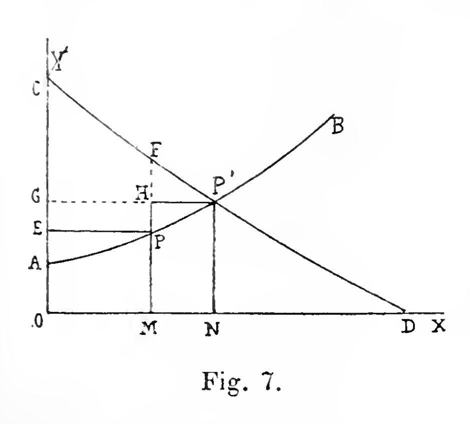


Fig. 7.

Mais qu'arrivera-t-il si les dispositions de l'acheteur sont connues des vendeurs, ou si, pour telle autre raison, il ne doit y avoir qu'un prix ? Le prix, alors, sera celui qui portera à son maximum le bénéfice de l'acheteur. Supposons qu'il s'agisse, pour celui-ci, d'acheter soit la quantité O M — le prix de l'unité serait, dans ce cas, M P —, soit la quantité O N — le prix de l'unité serait N P′ —. Prenant le premier parti, le bénéfice de l'acheteur sera mesuré par la figure E P F C ; prenant le deuxième, par la figure G P′ C. Il s'agit donc de savoir si E P F C est plus grand que G P′ C, ou inversement, ou encore si le rectangle E H est ou non plus grand que le triangle curviligne H P′ F.

On notera que les considérations précédentes n'épuisent pas la question de la détermination des prix dans l'hypothèse du monoone. Nous avons admis, par exemple, que la courbe de l'offre était une courbe montante. Elle l'est en effet si l'on se place dans un moment donné du temps, si l'on considère des biens qui existent, et qui sont prêts à être vendus. Mais si l'on trace cette courbe d'une certaine autre manière, il pourra en être différemment. Qu'un acheteur demande une quantité donnée d'un certain bien, il pourra l'obtenir à un certain prix ; qu'il demande une quantité plus forte, il l'obtiendra peut-être à un prix moindre, à cause des avantages de la production en grand, qui permettront de produire cette quantité plus forte avec des frais relativement moindres. D'autre part, nous avons admis que la courbe de la demande était une courbe descendante. Mais imaginons un acheteur qui achète des matières premières pour faire marcher une industrie ; achetant une plus grande quantité de ces matières, il se mettra peut-être à même de produire à moins de frais : si bien qu'il sera peut-être

en mesure de payer plus par unité s'il achète une quantité plus forte que s'il achète une quantité moindre.

3. *Le monopole* (1).

288. L'hypothèse la plus simple. — Le cas le plus simple qui puisse se présenter, en fait de monopole, est celui d'un individu possédant un objet unique, que plusieurs personnes désirent simultanément. Il est clair que dans un pareil cas le prix de l'objet en question s'établira dans cet intervalle qui sépare la plus élevée des estimations faites par les demandeurs de l'estimation qui vient tout de suite après, sans pouvoir descendre, bien entendu, au-dessous de l'estimation du possesseur de l'objet. Si la valeur d'usage de l'objet offert correspond, pour les demandeurs, à 800, 600, 400 francs, etc., le prix ne pourra pas être supérieur à 800 fr. ; mais il pourra descendre jusque tout près de 600 francs, à moins que sa valeur d'usage pour celui qui l'offre ne soit égale, par exemple, à 700 fr. : car alors il ne pourrait pas être vendu moins de 700 francs.

289. Les autres hypothèses : cas des prix multiples. — Passons maintenant au cas d'un monopoleur ayant à vendre un certain nombre d'objets indivisibles, ou une certaine quantité d'un bien divisible à l'infini.

Ce qu'il faut noter ici, tout d'abord, c'est que le monopoleur aura avantage à diversifier ses prix, s'il le peut. Supposons, pour plus de simplicité, que les biens qu'il offre soient tous pareils. Le monopoleur réalisera le maximum de bénéfice s'il réussit à faire payer à chacun des demandeurs tout ce qu'il est disposé à payer. Si le monopoleur, par exemple, a 5 unités à vendre, et que ceux des demandeurs qui peuvent donner le plus soient disposés à donner de ces unités, respectivement, 500, 400, 300, 250 et 220 francs, notre monopoleur tirera de ce qu'il possède tout ce qu'on en peut tirer s'il vend ses 5 unités aux 5 demandeurs en question pour ces mêmes sommes auxquelles ils les estiment.

La fixation, par le monopoleur, de prix multiples pour les biens qu'il vend n'est possible que lorsque de certaines conditions se trouvent remplies.

1° Il faut que les biens monopolisés ne puissent être demandés par ceux qui les désirent que *directement :* un libraire ne saurait s'aviser de faire payer des prix différents, pour les exemplaires d'un livre qu'il édite, selon le désir que les acheteurs peuvent avoir de ce livre ; car il est trop facile de faire acheter par un autre un livre dont on a envie.

(1) Sur le prix de monopole, voir Landry, *L'utilité sociale de la propriété individuelle* (Paris, Société nouvelle de librairie et d'édition, 1901), 1re partie, chap. 1, et Colson, *Cours d'économie politique*, liv. I, chap. 6, IV.

2° Il faut, en outre, que le monopoleur *connaisse* l'estimation que les demandeurs font de ses biens. Or cette condition, souvent, ne pourra pas être remplie ; ou bien elle ne pourra être remplie que d'une manière très imparfaite.

3° Il faut ajouter à ce qui précède que des raisons d'*administration*, parfois, s'opposent à ce que le monopoleur ait un prix particulier pour chacun de ses clients : tout ce qu'il pourra faire, ce sera d'établir un certain nombre de catégories et d'avoir un certain nombre de prix. Nous ne saurions prendre de meilleur exemple, ici, que celui que nous donnent les tarifs des chemins de fer pour le transport des marchandises. Il n'est pas possible qu'une compagnie de chemins de fer, même laissée libre de taxer à sa guise les marchandises à transporter, fixe une taxe particulière pour chaque expéditeur et pour chaque expédition. Le plus loin qu'elle pourra aller, dans la voie de la diversification des prix par rapport à ses clients, cela consistera à conclure des conventions particulières avec certains gros expéditeurs, conventions qui seront valables pour des périodes plus ou moins longues, de faire en leur faveur des « discriminations ». Pour le commun des expéditeurs, elle devra avoir des tarifs qui s'appliqueront à tous indistinctement. Ce n'est pas à dire d'ailleurs, tant s'en faut, qu'il lui conviendra d'instituer un tarif uniforme pour tous les transports. De quelque façon qu'un tel tarif soit établi, qu'il se proportionne au poids des marchandises ou qu'il se proportionne — ce qui serait préférable pour la compagnie — à la fois au poids et à la valeur, il sera loin de correspondre à l'intérêt de celle-ci. L'intérêt de la compagnie, c'est — pour autant que cela ne risquera pas d'embrouiller et de décourager les expéditeurs, ou de rendre leur tâche trop difficile aux employés — de distinguer des classes parmi les marchandises, et de taxer chaque classe en tenant compte, d'une part de ce que coûte le transport des marchandises de cette classe, d'autre part de l'influence que les tarifs plus ou moins élevés auront sur le trafic de ces marchandises, de manière à lui faire rendre le maximum de ce qu'elle peut donner. Et la compagnie réalisera des bénéfices plus ou moins forts, non seulement selon que les tarifs auront été déterminés avec plus ou moins de bonheur pour les différentes classes de marchandises, mais encore selon la manière plus ou moins habile dont la classification aura été établie.

Dans certains cas où la diversification des prix, au premier abord, paraît impossible à cause de l'ignorance où est le monopoleur de l'intensité des besoins des divers demandeurs, un moyen existe de tourner la difficulté : c'est celui qui consiste à établir artificiellement, entre les biens offerts, des différences de qualité, et à fixer pour les sortes de biens ainsi créées des prix qui s'écartent plus les uns des autres que les coûts de ces sortes de biens. Considérons, par exemple, le transport des voyageurs. Tandis que

les marchandises, par leur nature même, indiquent jusqu'à un certain point ce que leurs expéditeurs peuvent être disposés à payer, il n'y a rien de semblable chez les voyageurs. Si donc ceux-ci devaient voyager tous dans les mêmes conditions, tout ce que les compagnies pourraient faire comme diversification de tarifs, par rapport à eux, ce serait d'accorder des réductions à certains voyageurs qui, d'une manière ou de l'autre, montrent qu'ils voyagent avec des intentions spéciales, et dont on peut croire que sans ces réductions ils ne voyageraient pas, ou qu'ils voyageraient beaucoup moins : c'est ainsi que les billets à prix réduits donnés à ceux qui vont aux bains de mer, à ceux qui se rendent à des congrès ou à des fêtes, à ceux qui se rendent en un lieu pour en revenir dans un délai très bref, décident bien des gens à voyager qui ne voyageraient pas sans cela. Mais les compagnies ont une autre façon encore d'accroître leurs bénéfices : c'est d'offrir aux voyageurs plusieurs classes, les voyageurs des classes les plus élevées donnant davantage pour avoir plus de confort, parfois aussi plus de vitesse, et payant ce confort plus grand, cette vitesse plus grande, plus cher que ce qu'ils coûtent à la compagnie. Toutefois la détermination des différences qui devront exister entre les classes, et celle des prix aussi, sont quelque chose de fort délicat. Si la supériorité des premières sur les troisièmes, au point de vue du confort et de la vitesse, n'est pas très marquée, il pourra arriver qu'on ne prenne que très peu les premières. Cela arrivera également si on donne de trop grands avantages aux voyageurs des premières : car il faudra leur faire payer ces avantages. Et si on rend les voyages trop pénibles aux voyageurs des troisièmes, on risque de diminuer le nombre total des voyageurs, et de faire tort par là à la compagnie.

Un cas intéressant est celui des livres. Il arrive que des éditeurs donnent des éditions successives d'un même livre à des prix différents, et décroissants : ils feront par exemple une première édition à 7 fr. 50 ; puis plus tard ils en feront une à 3 fr. 50. Dans la mesure où le public ignore, lorsque la premiere édition paraît, qu'une édition bon marché la suivra, c'est ici une simple application du principe du prix multiple ; cette application, cependant, n'est point pareille à celles que nous avons vues tantôt : elle s'en distingue en ce que le prix de 7 fr. 50, qui est demandé d'abord, est ce même prix qui serait le plus lucratif pour le monopoleur s'il ne devait y en avoir qu'un. Que si maintenant le public sait, au moment de la publication du livre, qu'il y aura une édition bon marché, on a ici quelque chose d'analogue à ce que nous avons dit des classes différentes dans les trains de voyageurs : les acheteurs de l'édition à 7 fr. 50 ont cet avantage sur les autres de lire le même livre plus tôt ; on leur donne d'ailleurs le plus souvent, comme avantage supplémentaire, un volume plus grand et mieux imprimé.

290. Cas du prix unique. — Nous arrivons ainsi au cas où le monopoleur est obligé de n'avoir qu'un prix pour sa marchandise.

1° Tout d'abord, supposons que ce monopoleur n'ait pas à se préoccuper du coût de la marchandise en question, soit que celle-ci ne lui coûte rien, soit qu'il ait de cette marchandise une certaine quantité, et qu'ainsi il ne s'agisse pour lui que de réaliser, en la vendant, la plus forte recette possible.

Soit donc un monopoleur qui détient une certaine quantité d'une marchandise déterminée, que nous faisons en premier lieu indéfiniment divisible. S'il met l'unité de cette marchandise à un certain prix, il vendra tant d'unités. Double-t-il son prix ? il vendra un nombre d'unités moindre ; mais ce nombre ne sera pas nécessairement deux fois moindre : il pourra être à peine inférieur à celui de tantôt, comme il pourra être trois fois, dix fois moindre, ou même être nul. Notre monopoleur baisse-t-il son prix de moitié ? il vendra un nombre d'unités plus grand ; mais ce nombre peut être à peine supérieur à celui d'avant, comme il peut être trois fois, dix fois plus grand. Figurons la demande par la courbe A B : nous aurons, pour un prix M P, un nombre d'unités vendues qui sera mesuré par la ligne O M, et une recette qui sera mesurée par le rectangle O P ; pour un prix N P′, le nombre d'unités vendues sera égal à O N, et la recette sera mesurée par le rectangle O P′. Mais le rapport des quantités O M et O N n'est pas nécessairement l'inverse, et il ne sera qu'exceptionnellement l'inverse de celui des prix M P et N P′. Les rectangles O P, O P′, etc. seront donc, selon toute vraisemblance, inégaux ; et le prix le plus avantageux pour le monopoleur — le *prix de monopole*, comme on l'appelle — sera celui sur lequel on construira le rectangle le plus grand ; exceptionnellement, on pourra avoir deux ou plusieurs rectangles égaux, et par suite deux ou plusieurs prix de monopole. Au prix de monopole d'ailleurs — ou aux prix de monopole — correspondra une vente qui pourra très bien ne pas être la plus forte possible. Le monopoleur pourra avoir intérêt à ne vendre qu'une partie de sa marchandise.

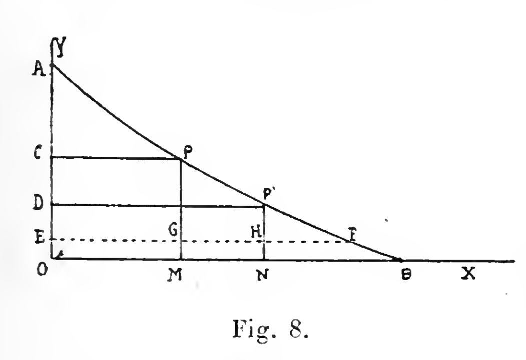


Fig. 8.

Les choses se passeront d'une manière à peu près semblable si la marchandise monopolisée consiste en objets qui ne se laissent point diviser. La seule différence à noter, c'est qu'on n'aura pas ici, pour figurer la demande, une courbe, mais une ligne à échelons. On peut prendre, pour illustrer une telle hypothèse, l'exemple du marchand qui possède un certain nombre de tableaux d'un maître. A la vérité, ce cas est quelque peu

compliqué : les tableaux d'un peintre ne sont pas pareils entre eux, ils ont chacun leur individualité, ce qui fait que les acheteurs pourront préférer l'un à l'autre ; et de plus, le rapport des valeurs d'usage des tableaux variera d'un acheteur à l'autre. Négligeant ces complications, voici comment les choses se présentent : fixant pour ses tableaux un certain prix, notre marchand en vendra — dans un délai donné — une certaine quantité ; fixant un prix plus élevé, il en vendra peut-être moins — nous disons peut-être, parce qu'ici la demande n'affecte pas la forme d'une courbe continue — ; s'il les met à un prix plus bas, il en vendra peut-être davantage. Il s'agit pour lui de savoir la recette que chaque prix lui permettra d'effectuer, dans la période considérée. Ajoutons qu'il ne devra pas nécessairement choisir le prix qui lui procurera, dans la période en question, le maximum de recette — et de bénéfice — ; il lui faudra voir encore dans quelle mesure il lui importe de « réaliser » ses tableaux plus vite ou moins vite.

Revenons au cas où la demande peut être représentée par une courbe. La forme de cette courbe est très variable ; elle change d'une marchandise à l'autre, et pour une même marchandise elle peut changer encore d'un lieu, d'un moment à l'autre. Aussi le prix de monopole pourra être tantôt très élevé, tantôt relativement bas. Sous ce rapport, une distinction importante et qu'il y a lieu de mentionner ici est celle que l'on peut établir, d'une manière générale, entre les biens nécessaires et les biens de luxe. Des premiers, à l'ordinaire, nous tenons beaucoup à avoir une certaine quantité ; et une quantité supplémentaire n'a plus qu'une valeur d'usage très petite. Nous donnerions très cher pour avoir ce pain, ce sel que nous consommons quotidiennement ; mais nous ne verrons guère d'utilité à avoir plus de pain, plus de sel que ce que nous sommes accoutumés à en consommer. La consommation des biens de luxe, au contraire, est le plus souvent très élastique. Il résulte de là que le prix de monopole sera, en général, beaucoup plus élevé pour les biens nécessaires que pour les biens de luxe. Ce sont les biens nécessaires surtout que l'on trouve profit à monopoliser, quand cela est possible.

2° L'hypothèse qui se réalise le plus communément dans l'expérience, c'est celle du monopoleur qui produit les biens qu'il vendra, qui a une entreprise fonctionnant régulièrement, et qui, organisant cette entreprise, est obligé de se préoccuper des frais qu'entraînera son fonctionnement. Pour voir comment, dans cette hypothèse, le prix de monopole se détermine, nous pouvons nous servir de la figure de tantôt. Dans cette figure, la distance de la ligne E F à la ligne O X représente les coûts auxquels reviennent, au producteur, les unités successives de sa marchandise. Si le coût demeure constant quelle que soit la quantité produite, le bénéfice, avec le prix M P, sera mesuré par le rectangle E P ; avec le prix N P',

par le rectangle E P′. Le prix de monopole sera celui auquel correspondra le plus grand des rectangles de cette sorte. Il serait facile de démontrer que ce prix de monopole sera plus élevé que dans l'hypothèse où l'on n'avait pas à se préoccuper du coût, et qu'il sera d'autant plus élevé que le coût sera plus élevé lui-même.

Que si maintenant le coût de production ne demeurait pas constant, s'il augmentait avec le développement de la production, ou si au contraire il diminuait, les choses demeureraient les mêmes, avec cette différence toutefois que la ligne E F ne serait plus droite, mais courbe. Ajoutons que dans le cas d'un coût décroissant, le point E pourra se trouver au-dessus de D, par exemple ; alors, pour avoir le bénéfice que donnerait au monopoleur le prix N P′, il faudra considérer l'excès de la superficie du rectangle O P′ sur celle du quadrilatère curviligne O N H E.

Le cas du coût décroissant peut se présenter dans des conditions spéciales. Il arrivera qu'un producteur ait à dépenser, pour monter son entreprise, une certaine somme, et qu'il soit ensuite obligé, pour la faire marcher, de dépenser annuellement une certaine somme quel que doive être d'ailleurs son chiffre d'affaires ; il aura ainsi des frais fixes, auxquels viendront s'ajouter des frais supplémentaires, qui seront proportionnels, ceux-là, à sa production, ou qui varieront avec elle en quelque autre mode. On peut considérer par exemple — à la vérité, en simplifiant beaucoup les choses — que ce cas est celui des compagnies de chemins de fer. Dans un tel cas, il y aura deux manières de déterminer le prix de monopole — lequel, bien entendu, sera le même de l'une et de l'autre façon —. On peut, pour calculer les bénéfices que donneront les divers prix possibles, multiplier les quantités qu'ils permettront de vendre par la différence de ces prix et du *prix de revient moyen* correspondant à chacun d'eux. Mais on peut aussi déterminer le prix de monopole d'une manière plus facile : puisque les frais fixes, par définition, doivent demeurer les mêmes quelque extension que la production reçoive, on peut ne pas en tenir compte, et s'attacher seulement au *prix de revient partiel* des unités qui seront vendues ; le prix de monopole, ainsi, sera celui pour lequel sera le plus élevé possible le produit de la quantité vendue par l'excédent du prix de vente sur le *coût partiel moyen*.

Il est telle hypothèse que l'on peut concevoir dans laquelle le coût de production, dont le monopoleur doit tenir compte pour la fixation de son prix, ne sera pas donné, cependant, préalablement à cette fixation. Imaginons un monopoleur — soit A — qui a besoin, pour sa production, d'une matière première monopolisée elle-même par un autre producteur B. Le prix du monopoleur A ne pourra être déterminé qu'autant qu'on connaîtra son coût de production. Mais ce coût de production, à son tour, ne pourra être connu qu'autant que B aura établi son prix. Comment donc B

établira-t-il son prix ? Pour chaque prix que B peut adopter, le coût de production de A se trouve être tel ou tel, et A a intérêt à adopter un certain prix, auquel correspondra pour lui une certaine vente, par suite un certain bénéfice. B choisira donc ce prix pour lequel, A établissant pour ses produits le prix le plus avantageux qui y corresponde, son bénéfice à lui B soit aussi grand que possible. Et le prix de A se trouvera déterminé par là.

291. Prix de monopole et « prix de concurrence ». — A l'ordinaire, le prix de monopole est plus élevé que le prix dit de concurrence. Il pourra se faire, cependant, qu'il y soit égal. Et même, des cas peuvent être imaginés où le prix de monopole serait inférieur au prix de concurrence. Un monopoleur, s'il produit en grand, pourra bénéficier de cette diminution des frais qui accompagne, souvent, la production en grand ; et la courbe de la demande, pour la marchandise qu'il fabrique, peut être telle qu'il ait intérêt à établir un prix ne dépassant pas de beaucoup son coût de production. Que l'on mette, à la place de ce monopoleur, deux producteurs concurrents : leur concurrence les obligera à se contenter du profit moyen de l'industrie ; mais comme leur coût de production, en raison de l'échelle réduite selon laquelle ils produisent, est supérieur à celui du monopoleur de tantôt, leur prix pourra être plus élevé que le prix de monopole. Des cas pareils, toutefois, ne sauraient être que des exceptions.

On a cherché, plus d'une fois, à réduire l'importance de la théorie du prix de monopole, à démontrer que dans la réalité, au point de vue de la détermination des prix, le régime du monopole n'était point différent du régime de la concurrence bilatérale autant que l'étude de cette théorie le donnerait à croire.

1° On a représenté, en premier lieu, que les monopoleurs étaient empêchés d'adopter, pour les biens qu'ils vendent, les prix de monopole à cause de l'impossibilité où ils sont de connaître exactement ces prix. La théorie ne fait pas autre chose, en somme, que *définir* le prix de monopole, qu'indiquer les conditions dans lesquelles le prix fixé par le monopoleur rapportera à celui-ci les bénéfices les plus élevés ; elle ne saurait guère nous en enseigner davantage, et il ne faut pas lui demander de nous dire quel est le prix qui, pour telle ou telle marchandise, remplira les conditions en question. Un bien monopolisé étant vendu à un certain prix — que l'on pense, par exemple, aux timbres-poste, au tabac, au transport par chemin de fer —, comment savoir quel accroissement de la vente résultera d'un abaissement des prix, quelle diminution de la vente résultera d'une élévation de ces prix ? On peut risquer des inférences en s'appuyant sur des expériences antérieures, relatives à ces mêmes biens ou à des biens similaires ; mais ce n'est que par des tâtonnements — que diverses raisons empêchent de multiplier — qu'on pourra arriver au prix de monopole vé-

ritable — sans compter que ces conditions sont instables par lesquelles il se détermine —.

Il importe de noter, toutefois, que si les monopoleurs sont exposés à se tromper, ils peuvent se tromper dans un sens comme dans l'autre : et comme la tendance n'est que trop fréquente à croire qu'avec des prix plus élevés — là où l'on n'a pas de concurrence à redouter — on doit faire plus de bénéfice, le cas le plus fréquent, vraisemblablement, sera qu'ils mettront leur prix plus haut que leur intérêt ne voudrait.

2° On a représenté que le monopoleur ne pouvait pas fixer ses prix trop haut sans par là diminuer considérablement sa vente. En effet, dit-on, les consommateurs, lorsque le prix d'une marchandise devient trop élevé, remplacent cette marchandise par une autre qui satisfait le même besoin, encore qu'elle le satisfasse moins bien, ou par une marchandise qui satisfait un besoin proche du premier. Une tentative assez récente d'accaparement du cuivre a échoué, entre autres choses, parce que le prix du cuivre ayant renchéri d'une manière excessive, on s'était ingénié un peu partout pour remplacer le cuivre, là où l'on avait coutume de l'employer, par d'autres métaux.

3° On a fait remarquer que les monopoleurs ne sont pas tous maîtres absolus de leurs prix. Un monopoleur qui ne doit son monopole qu'aux conditions plus favorables dans lesquelles il produit, à l'organisation meilleure qu'il a su donner à sa production, qui n'est point protégé par la loi, ou par la possession exclusive de telle sorte de moyens productifs naturels, contre toute possibilité de concurrence, ne pourra élever ses prix que dans cette mesure où par là il ne suscitera pas de concurrence. Imaginons encore un cartel qui fixant un prix identique pour les produits de toutes les entreprises qu'il réunit, limite la production de chacune de ces entreprises. Si ce cartel veut mettre ses prix trop haut, la tentation deviendra bien grande pour ceux qui en font partie de manquer aux conventions, de vendre plus que cette quantité qu'ils se sont engagés à ne pas dépasser ; et l'existence du cartel, par suite, du monopole, s'en trouvera compromise.

Les deux dernières observations doivent être retenues. Elles ne font pas, cependant, que dans l'ensemble les prix de monopole ne soient pas, ou ne puissent pas être sensiblement plus élevés que les prix de concurrence. Or nous savons que les monopoles sont nombreux, et qu'ils tendent à se multiplier de plus en plus. Il faut d'ailleurs noter, si l'on veut apprécier l'importance pratique de la théorie du prix de monopole, que cette théorie n'a pas seulement son application dans les cas de monopoles au sens étroit du mot. Elle s'applique aussi jusqu'à un certain point à tous ces cas — et ils sont innombrables — où un producteur jouit, par rapport à ses concurrents, de ce qu'on a appelé un avantage de production. Du moment qu'un producteur, parce qu'il produit, par exemple, à moins de frais que

ses concurrents par rapport à une certaine clientèle, ou parce que ses produits sont plus appréciés, est en mesure de réaliser des bénéfices qui dépassent le taux normal, il se trouve avoir une certaine latitude pour la fixation de ses prix : et c'est la théorie du prix de monopole, alors, qui nous apprend de quelle façon il sera de son avantage de les fixer.

4. *La concurrence bilatérale.*

292. Le prix s'y détermine autrement qu'avec le monopole. — Il y a concurrence bilatérale lorsqu'une multiplicité de vendeurs se trouvent en présence d'une multiplicité d'acheteurs, et que, bien entendu, ni d'un côté ni de l'autre il ne se forme de coalition.

En règle générale, la détermination du prix dans le régime de la concurrence bilatérale se fait autrement que dans celui du monoone ou du monopole, quel que soit d'ailleurs le nombre des vendeurs ou des acheteurs. Le petit nombre des vendeurs ou des acheteurs facilite la conclusion d'une entente qui supprimera la concurrence, d'un côté ou de l'autre. Mais du moment que cette entente n'est pas conclue, et que la concurrence s'exerce, le nombre des concurrents, à l'ordinaire, est complètement indifférent. C'est à tort qu'Effertz a formulé comme une loi cette proposition que lorsqu'il n'y avait que peu d'acheteurs, ou peu de vendeurs, les prix se rapprochaient des prix de monoone, ou des prix de monopole (1). Cournot, de même, s'est trompé lorsqu'il a prétendu démontrer que dans le cas d'un « monopole à deux » un prix s'établissait nécessairement qui était inférieur au prix de monopole véritable, mais qui était supérieur cependant au « prix de concurrence » (2). Quand il y a, pour un produit donné, deux producteurs, ce produit aura le plus souvent ce prix qui permettra aux producteurs en question d'écouler toute leur marchandise — cela, s'ils n'ont pas à se préoccuper du coût —, ou encore — s'ils ont à se préoccuper du coût — qui permettra de développer la production jusqu'au point où elle cesserait d'être lucrative pour l'un ou pour l'autre ; en d'autres termes, ce produit aura le même prix qu'il aurait si — la courbe de l'offre étant la même — les producteurs étaient 3, 5, 10, 100 au lieu d'être 2. En effet, que l'un de nos deux producteurs commence par adopter un prix supérieur à celui que nous venons de dire, le deuxième producteur, pour lui enlever des clients, offrira sa marchandise à un prix un peu plus bas ; l'autre fera de même à son tour ; et ainsi le prix descendra progressivement, pour s'établir enfin au niveau que nous avons indiqué.

(1) Cf. les *Antagonismes économiques*, 1re partie, chap. 3, II, § 1, G.

(2) Voir là-dessus la *Revue sommaire des doctrines économiques*, 4e section, § 2, pp. 172-174 ; cf. Landry, *L'utilité sociale de la propriété individuelle*, §§ 8-11.

Avec une multiplicité de vendeurs, les prix ne pourront se déterminer d'une manière analogue à celle dont se détermine le prix de monopole que si la quantité offerte par certains vendeurs est rigoureusement limitée. Imaginons deux vendeurs dont l'un offre 1.000 unités de sa marchandise, et ne peut en offrir davantage ; si pour les demandeurs la valeur d'usage de la millième unité est 10 francs, et que le deuxième vendeur produise avec un coût de 5 francs par unité, ce deuxième vendeur sera dans la même situation qu'un monopoleur, avec cette double différence qu'il ne pourra pas mettre son prix au-dessus de 10 francs, et que s'il adopte un prix supérieur au coût de production du premier producteur, il devra, avant de rien vendre, permettre à celui-ci d'écouler ses 1.000 unités.

293. Comment il se détermine. — Nous négligerons l'hypothèse ci-dessus pour ne nous occuper que du prix de concurrence véritable ; et pour voir comment se détermine ce prix de concurrence, nous considérerons un marché où un certain nombre de vendeurs et d'acheteurs se rencontrent, les uns offrant, les autres demandant des objets que nous ferons, en premier lieu, indivisibles (1). Soit, par exemple, un marché où des chevaux sont amenés, qui sont tous pareils. Rangeant les prix pour lesquels les vendeurs sont disposés à céder ces chevaux dans l'ordre croissant, et les prix que les acheteurs sont disposés à donner pour avoir un cheval dans l'ordre décroissant, nous avons, mettons, le tableau suivant :

Vendeurs		Acheteurs	
A	100 francs	M	750 francs
B	200 »	N	560 »
C	400 »	O	430 »
D	450 »	P	380 »
E	700 »	Q	360 »
	etc.		etc.

Dans ces conditions, combien de chevaux sera-t-il vendu, et à quel prix ?

Pour répondre à ces questions, il faut supposer qu'un prix est tout d'abord lancé par quelqu'un. Imaginons que le vendeur A offre son cheval pour 150 francs : à ce prix, plusieurs acheteurs trouveront avantage à le prendre ; et, se le disputant, ils enchériront les uns sur les autres. Quand dans ces enchères, le prix atteindra 200 francs, le vendeur B entrera en ligne ; quand il atteindra 400 francs, ce sera le tour du vendeur C. La concurrence des acheteurs empêchera que le prix soit inférieur à 400 francs, car alors il y aurait 3 acheteurs pouvant acheter, contre 2 vendeurs pouvant vendre. D'autre part, il ne pourra pas être supérieur à 430 francs

(1) Voir Böhm-Bawerk, *Positive Theorie des Capitales*, liv. III, 2e section, I, D.

car alors il y aurait 2 acheteurs seulement pouvant acheter, contre 3 vendeurs pouvant vendre. En définitive, il s'établira entre 400 et 430 francs.

Si nous posons le problème en termes généraux, nous arriverons aux conclusions suivantes.

1° Les estimations des vendeurs et des acheteurs étant rangées, les premières dans l'ordre croissant, les autres dans l'ordre décroissant, ce nombre d'unités sera vendu qu'on ne pourra pas dépasser sans que les estimations des vendeurs se trouvent avoir en regard d'elles des estimations moindres des acheteurs.

2° Il n'y aura qu'un prix : en effet, la dernière unité vendue devant se vendre un certain prix — la dernière, nous voulons dire, d'après le tableau ci-dessus —, il n'y a rien qui puisse empêcher tous les vendeurs admis à vendre, tous les acheteurs admis à acheter de profiter de ce prix.

3° Reste à déterminer exactement le prix. Convenons d'appeler a l'estimation du dernier vendeur admis, b celle du premier vendeur exclu, c celle du dernier acheteur admis, d celle du premier acheteur exclu. Le prix ne pourra pas atteindre b, et il ne pourra pas dépasser c : nous pouvons donc dire que son maximum sera représenté par la plus petite des quantités b et c. D'autre part, ce prix ne pourra pas descendre au-dessous de a, et il ne pourra pas descendre jusqu'à d : il a donc comme minimum, pouvons-nous dire, la plus grande des quantités a et d. Si nous considérons que b et c sont tous les deux plus grands que a et que d, nous pouvons dire que le prix s'établira toujours dans l'intervalle de celles de ces quatre quantités, a, b, c et d qui sont les quantités moyennes, et que ces quantités moyennes seront toujours, selon les cas, a et b, a et c, b et d, c et d.

Dans la réalité, les choses vont parfois comme dans l'hypothèse que nous venons d'étudier. Mais à l'ordinaire on pourra représenter l'offre et la demande par des courbes. Il en ira ainsi quand, s'agissant de biens indivisibles dont la valeur d'usage est relativement élevée, le nombre des unités tant offertes que demandées sera considérable — qu'on pense aux titres de rente offerts et demandés quotidiennement à la Bourse de Paris —. Et il en ira ainsi, surtout, quand il s'agira de biens divisibles qui se vendent par petites unités.

Convenons donc de figurer l'offre et la demande par des courbes. La courbe de l'offre sera par exemple A B ; la courbe de la demande sera C D — notons en passant que les offrants peuvent être en même temps des demandeurs, et inversement : tel, par exemple, qui offre 4 unités d'une marchandise pour 5, 6, 8, 10 francs achèterait une unité de cette même marchandise si le prix s'établissait à 3 francs, en achèterait 2 s'il s'établissait à 2 francs, etc. —. Et quel prix aura-t-on ? ce prix M P que détermine la rencontre des deux courbes, ce prix, en d'autres termes, pour lequel la quan-

tité de marchandises qui peuvent être vendues et la quantité qui peuvent être achetées sont égales.

Si nous considérons d'une manière plus particulière la courbe de la demande, nous pourrons dire que le prix de concurrence est déterminé — ou mieux est mesuré — par la valeur d'usage de la dernière unité vendue. C'est en ce sens que l'on parle de l'« utilité-limite » comme constituant la mesure de la valeur en régime de concurrence.

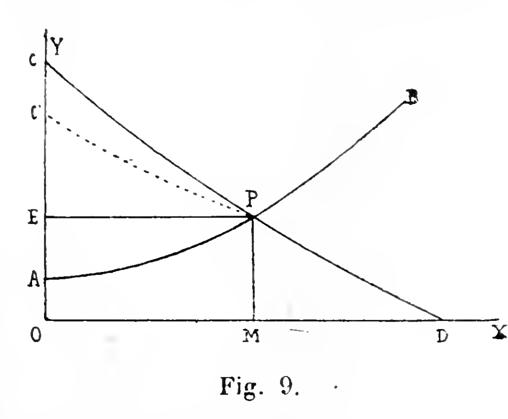


Fig. 9.

Dans la figure que nous avons tracée, M P étant le prix de l'unité, O M représente le nombre d'unités vendues, le rectangle OP les sommes payées par les acheteurs, le triangle curviligne E P C les bénéfices des acheteurs, et le triangle curviligne A P E le bénéfice que les vendeurs, de leur côté, retirent des ventes qu'ils font.

294. Une condition requise pour la résolution du problème. — Nous avons donné un premier aperçu de la façon dont les prix se déterminent dans le régime de la concurrence. Il faut maintenant discuter le problème. Et tout d'abord, il est certaines remarques d'ordre général qu'il importe de présenter sur la portée de la théorie esquissée ci-dessus.

La première remarque, c'est que cette théorie qu'on vient de voir ne saurait expliquer la détermination du prix d'une certaine marchandise que si le prix des autres marchandises est supposé fixé. On veut savoir quel sera, sur tel marché, le prix de telle marchandise? Il faut pouvoir tracer la courbe de l'offre et celle de la demande. Prenons donc, par exemple, la courbe de la demande : la forme de cette courbe variera selon que les demandeurs pourront avoir à un prix plus ou moins bas ces biens, notamment, qui dans une mesure plus ou moins grande remplacent le bien dont on s'occupe, et dont la possession diminue la valeur d'usage qu'il a pour nous; et quelque bien que l'on envisage, les biens dont la possession influe sur la valeur d'usage de celui-là sont extrêmement nombreux. D'ailleurs, si on approfondit les choses, on s'aperçoit que le bien que l'on considère étant vendu un certain prix, le prix de tous ces biens qu'on peut regarder comme constituant à son égard des succédanés en sera influencé. Ainsi, le prix d'un bien ne peut être déterminé que pour autant que les prix des autres biens sont donnés; et en même temps, ces prix dépendent eux-mêmes du prix en question. Et il peut sembler qu'il y a là un cercle; il y en a même un en effet, en un sens. Mais la difficulté qui paraît se dresser devant nous s'évanouit, si nous comprenons bien les rapports de la théorie et de la réalité, si nous savons voir que dans la réalité, à quelque moment

qu'on se place, il y a un prix établi pour chaque chose, et que, sauf le cas de l'introduction d'une marchandise nouvelle, ce ne sont que des variations de ces prix établis qui se produisent.

295. Remarques sur le marché. — Nos autres remarques générales auront trait à ce *marché* dans lequel nous avons vu comment le prix de concurrence se déterminait (1). Qu'est-ce qu'un marché? Au sens usuel du mot, c'est un lieu où des acheteurs et des vendeurs se trouvent en présence, où chacun sait à quel prix les autres vendent et achètent, où plutôt cherchent à vendre et à acheter, où par suite il ne peut s'établir, dans un moment donné, qu'un seul prix pour une même marchandise. Dans la théorie économique, un marché est l'ensemble de ces personnes qui, cherchant à vendre ou à acheter des marchandises, ont de telles facilités pour le transport des nouvelles et pour celui des marchandises elles-mêmes que celles-ci, dans chaque moment, ne peuvent avoir chacune qu'un prix. De tels marchés sont fort nombreux. Les Bourses de valeurs et de marchandises sont des marchés. Chaque ville constitue un marché pour toutes sortes de produits. Pour de certains produits, on peut dire que telle région constitue un marché. Pour certains, même, on peut dire qu'il y a un marché national dans tel pays, ou qu'il y a un marché mondial. Et l'on a noté bien des fois que la communication des nouvelles et le transport des produits devenant de plus en plus rapides, et de moins en moins coûteux, les marchés vont toujours s'élargissant, tout au moins pour ces biens qui ne sont pas tellement fragiles ou tellement périssables qu'il soit impossible de les transporter, pour ceux qu'on n'est pas obligé de consommer chez le producteur même ou qui ne sont pas constitués par des immeubles.

Voici donc les observations qu'il y a lieu de formuler ici.

Tout d'abord, c'est une question de savoir s'il est tout à fait correct de parler de marché là où la considération du coût du transport, si faible d'ailleurs que soit ce coût, intervient d'une certaine façon. Soit deux producteurs ayant leurs établissements dans deux villes différentes ; le transport de leurs produits de l'une de ces deux villes à l'autre coûte, par exemple, 5 francs par unité. Comment établirons-nous, dès lors, la courbe de l'offre? L'offre de chaque producteur, par rapport à la ville où il a son établissement, est figurée par une certaine courbe ; par rapport à l'autre ville, elle doit être figurée par une autre courbe, de même forme que la première, mais se développant à une plus grande hauteur : car les acheteurs, s'ils veulent s'adresser au producteur qui n'est pas dans leur ville, doivent payer, en plus du coût de production proprement dit, les frais de transport. En somme, entre deux localités, la concurrence ne saurait être parfaite ; et plutôt que de parler d'un marché qui engloberait ces deux lo-

(1) Sur le marché, voir Marshall, *Principles*, liv. V, chap. 1.

calités, il conviendrait de parler de deux marchés solidaires l'un de l'autre jusqu'à un certain point.

Plaçons-nous dans une localité. Considérons ces biens pour lesquels le concept théorique du marché exprime le mieux la réalité. Voyons, par exemple, comment s'établit le cours de telle variété de la rente française à la Bourse de Paris, dans une séance donnée. Nous pouvons constater que le processus par lequel ce cours se détermine ne se déroule pas tout à fait de la façon que nous avons indiquée plus haut. On ne voit pas que les vendeurs et les acheteurs attendent tous, avant de conclure aucune transaction, de connaître ce prix qui correspond exactement au rapport de l'offre et de la demande. Beaucoup de vendeurs et d'acheteurs vendent et achètent *au mieux:* c'est-à-dire que des transactions sont conclues à des cours variés, déterminés par le désir plus ou moins vif qu'ont de vendre ou d'acheter ceux qui y participent, et par l'idée qu'ils se font, les uns et les autres, de l'état du marché, des fluctuations ultérieures de la rente. On a ainsi, dans une même séance, non pas un prix unique qui résulterait d'une tractation entre tous les vendeurs d'une part, et tous les acheteurs de l'autre, mais une multiplicité de prix, très voisins sans doute les uns des autres — sauf dans les cas où en cours de séance de graves nouvelles sont apportées qui peuvent modifier sérieusement les dispositions des gens —, point uniformes cependant.

Nous venons d'envisager cette hypothèse dans laquelle la théorie se rapproche le plus de la réalité. Bien souvent, le concept théorique du marché se réalise — dans une même localité — d'une manière beaucoup plus imparfaite.

Nous nous sommes occupés, ci-dessus, de ces biens qui sont toujours pareils à eux-mêmes : un titre de rente, par exemple, est identique à un autre titre de rente, et l'on conçoit qu'il puisse n'y avoir qu'un cours pour la rente. S'agit-il de blés, de cafés? On peut classer les blés, les cafés, en un certain nombre de variétés, distinguer dans chacune de ces variétés des qualités, et former ainsi des catégories à l'intérieur desquelles toutes les unités pourront être regardées comme fongibles. Mais prenons les vins : ils diffèrent trop selon les crus pour qu'on puisse acheter un vin sans en avoir eu un échantillon ; on ne pourra donc pas parler de cours pour les vins de la même façon qu'on parle des cours des blés ou des cafés. De même, dans une ville, il n'y aura pas un prix unique pour les terrains à bâtir, ou une série de prix correspondant à des catégories de terrains : chaque site aura sa valeur propre. Et sans doute on conçoit que la théorie puisse déterminer — encore que le problème apparaisse comme très compliqué — quel prix un site doit être vendu. Mais comme ce site fait l'objet d'une transaction que l'on peut dire séparée, le prix qu'il obtiendra risque de s'écarter sensiblement de sa valeur théorique.

Ajoutons à cela que pour ces biens qui ne sont pas fongibles, beaucoup plus que pour les autres, il est difficile aux vendeurs de faire connaître à tous les acheteurs les biens qu'ils offrent, et que les acheteurs de leur côté ne sauraient choisir, quand ils veulent se procurer un bien, qu'entre un petit nombre de vendeurs. Celui qui a besoin des soins d'un dentiste, dans une grande ville, ne choisira pas entre tous les dentistes établis dans cette ville : il choisira parmi ceux auxquels il a eu déjà recours, et dont il a pu ainsi apprécier la conscience et l'habileté, et parmi ceux, encore, dont on lui aura parlé ou en qui telle ou telle raison lui fera avoir confiance. Si donc un dentiste, pour tel ou tel motif, a cette chance qu'une clientèle particulièrement nombreuse s'adresse à lui, il pourra faire payer ses soins un prix plus élevé que celui que la théorie déterminerait.

Ainsi, le marché réel n'est jamais identique à ce marché sur lequel la théorie raisonne ; et moins il réalise le concept théorique, plus les prix pourront s'écarter de ces prix de concurrence que nous avons définis. Pour autant qu'ils s'en écarteront, ils résulteront du jeu de facteurs nombreux et divers. Des causes *d'ordre particulier* interviendront : dans chaque transaction isolée qui se conclura, l'habileté relative des deux contractants au marchandage jouera un rôle important. Mais il convient aussi de noter l'influence de certains facteurs *d'ordre général*. Le sentiment de la *justice*, par exemple, empêchera souvent que les contractants profitent entièrement des avantages que la situation où ils se trouvent leur confère — soit qu'il s'agisse de ces avantages dont la théorie tiendrait compte, soit qu'il s'agisse d'avantages d'une autre sorte, par exemple d'une supériorité dans le marchandage —. La force de l'*habitude* empêchera les prix de monter ou de descendre autant, ou du moins aussi vite que la théorie le voudrait. Cette force, d'ailleurs, se mettra au service des vendeurs plutôt qu'à celui des acheteurs. C'est un fait souvent constaté que les prix montent plus facilement qu'ils ne descendent ; et ce fait s'explique aisément. Si les vendeurs sont des marchands, l'intérêt qu'ils ont à élever leur prix, ou à maintenir les hauts prix, est beaucoup plus grand que celui qu'ont les consommateurs à ne pas payer plus cher, ou à obtenir des prix plus bas : ils profiteront donc de toutes les occasions qui leur permettront de vendre plus cher, et ils ne se résoudront qu'avec beaucoup de peine à vendre moins cher. Quant au vendeur qui n'est pas un marchand, s'il doit vendre un bien 1.000 francs de moins qu'il n'aurait fait auparavant, il lui semblera qu'il fait une perte de 1.000 francs, et il ressentira cette perte très vivement ; tandis que l'acheteur, s'il lui faut payer 1.000 fr. de plus — et qu'au prix nouveau, bien entendu, l'opération soit encore bonne pour lui —, sera moins affecté, et cela, parce que c'est au bien qu'il veut acquérir que sa pensée s'attache surtout.

5. *La concurrence bilatérale (suite). La demande.*

296. Ce qu'il faut entendre par la demande. — Nous avons montré d'une manière sommaire comment se détermine le prix de concurrence. Il nous faut maintenant étudier de plus près les éléments du problème, c'est-à-dire la demande d'une part, l'offre de l'autre. Par là, d'ailleurs, ce n'est pas seulement la théorie du prix de concurrence que nous compléterons, mais aussi celles du prix de monoone et du prix de monopole : car les remarques que nous aurons à faire, bien souvent, pourront être utilisées pour ces théories, ou pour l'une d'entre elles, comme pour la première. Nous commencerons par la demande.

Nous avons indiqué déjà, dans les pages précédentes, ce que c'est que la demande. Il ne sera pas inutile, toutefois, d'en donner une définition précise.

Tout d'abord, il importe de distinguer avec soin la demande de ce que l'on nomme souvent la *demande effective*. Supposons que le prix d'une marchandise vienne à baisser, et que, en conséquence, il se vende de cette marchandise une plus grande quantité. Dans un tel cas, on dit assez souvent que la demande de la marchandise en question s'est accrue; il faudrait dire, pour s'exprimer correctement, que la demande effective s'est accrue. Et cet accroissement de la demande effective, si les sommes que chaque acheteur possible est disposé à payer pour chaque quantité de notre marchandise sont restées les mêmes, ne résulte pas d'un changement de la demande : celle-ci est restée ce qu'elle était ; il ne peut avoir résulté que d'un changement de l'offre.

La demande — au sens où l'économique prend ce mot — d'une marchandise sur un marché est faite — nous venons de l'indiquer — de ce que chaque acheteur éventuel est disposé à payer pour chaque quantité de cette marchandise qui peut lui être offerte. La courbe de la demande, dès lors, peut être tracée des deux manières, que voici.

1° On peut, pour tracer la courbe de la demande, ranger les unités successives de la marchandise que l'on considère dans l'ordre décroissant des *valeurs d'usage* qu'elles ont pour les différents acheteurs possibles, ou mieux — pour parler comme certains Autrichiens — des appréciations de ces valeurs d'usage : ainsi, si une unité d'un certain bien avait pour son demandeur une valeur d'usage égale à 100 francs, si une deuxième unité avait une valeur d'usage de 98 francs, etc., c'est la suite de ces nombres 100, 98, etc. qui dessinerait la courbe de la demande — ou la ligne à échelons que l'on peut convenir d'appeler ainsi —.

2° On peut, d'autre part, s'attacher au *nombre d'unités* qui seraient ache-

tées pour chacun des prix qui peuvent s'établir : on aurait ainsi, par exemple, pour le prix de 100 francs, une unité achetée, pour le prix de 98 francs, 2 unités, etc.

Ces deux façons de tracer la courbe de la demande ne reviennent pas nécessairement au même. La raison en est que dans certains cas la valeur d'usage n'est pas quelque chose qui existe par soi, que cette valeur d'usage, parfois, dépend du prix auquel les biens se vendent, et de la quantité qui en existe. Considérons, par exemple, ces biens qui servent principalement à satisfaire la vanité : si d'une certaine espèce de ces biens il n'existe que 10 exemplaires, la valeur d'usage du 10e exemplaire sera de 1.000 francs ; que l'on fasse le nombre des exemplaires beaucoup plus grand, et la valeur d'usage du 10e exemplaire — les exemplaires étant rangés toujours dans l'ordre des valeurs d'usage décroissantes — pourra être plus faible que tantôt (1). Et voici encore un cas que l'on peut concevoir. Supposons que le prix d'une denrée nécessaire, et à l'achat de laquelle un grand nombre de gens consacrent une partie notable de leurs ressources — du pain par exemple — vienne à s'élever d'une manière sensible. Obligés de payer leur pain plus cher, les consommateurs, après en avoir acheté une certaine quantité, se trouveront avoir beaucoup moins d'argent pour acheter d'autres denrées : et comme le pain, même à un prix exceptionnellement élevé, demeure malgré tout un aliment relativement bon marché, la cherté du pain pourra avoir cette conséquence d'augmenter sa valeur d'usage, pour une partie de la série que forment les unités successives (2).

Ainsi, il peut y avoir à côté de la courbe de la demande proprement dite — c'est celle que l'on obtient par la deuxième des méthodes indiquées plus haut — des courbes multiples des valeurs d'usage. Et ceci nous conduit à rectifier une assertion émise plus haut. Reportons-nous à la dernière figure ; la demande y étant représentée par la courbe CD, nous disions que pour un prix MP les bénéfices des acheteurs étaient mesurés par la superficie du triangle curviligne CEP. Mais il peut se faire, par exemple, qu'au prix MP un certain nombre des unités vendues aient pour les acheteurs une valeur d'usage moindre qu'avec un prix plus élevé : et alors c'est la superficie de C'EP, non point de CEP, qui mesurera le total des bénéfices des acheteurs.

297. La courbe de la demande. — La courbe de la demande, normalement, est ainsi faite qu'à un abaissement du prix correspond toujours un accroissement de la demande effective, ou que du moins la demande effective ne diminue pas quand le prix s'abaisse ; et l'inverse est également vrai. On exprime cela, dans le langage de la géométrie, en disant que la courbe de la demande ne coupe pas deux fois une même verticale. Mais cette

(1) Cf. Cunynghame, *Geometrical political economy*, chap. 6, pp. 62 sqq.

(2) Cf. Marshall, *Principles*, liv. III, chap. 6, § 4 (trad. fr., t. I).

proposition comporte des exceptions : nos observations de tantôt l'établissent. Il n'y a rien d'impossible à ce que le coût s'abaissant, et conséquemment le prix, de certains objets qui satisfont la vanité, ces objets se vendent en moindre quantité. Et l'on a vu aussi qu'une élévation du prix d'une denrée comme le pain pouvait amener une augmentation de la consommation de cette denrée. Ajoutons qu'une variation dans le prix d'une marchandise peut avoir des effets opposés à ceux qu'on en attendrait normalement — cela du moins au bout d'un certain temps — parce qu'elle modifie les valeurs d'usage de cette marchandise, ou de quelque autre. Quand une marchandise vient à baisser de prix considérablement, des gens qui l'ignoraient apprennent à la connaître, d'autres qui la connaissaient mal sont mis à même de la connaître mieux, et de l'apprécier davantage ; elle devient nécessaire à certains parce qu'ils s'y accoutument. Et quand une marchandise devient trop chère, on peut perdre cette habitude qui la faisait regarder comme nécessaire ; ou l'on peut encore, obligé d'employer en sa place quelque substitut, être conduit à apprécier celui-ci plus qu'on ne l'appréciait auparavant.

Négligeons les cas exceptionnels que nous venons de dire. Tenons-nous-en au cas ordinaire, celui où la courbe de la demande ne coupe qu'une fois chaque verticale. Cette courbe nous apparaîtra comme pouvant affecter les formes les plus diverses (1). On parle ici de l'*élasticité* plus ou moins grande de la demande. La demande d'une marchandise est dite élastique lorsqu'un abaissement relativement petit du prix entraîne une augmentation notable de la demande effective, de la consommation ; dans le cas contraire, on dit que la demande n'est pas élastique. On remarquera toutefois que lorsqu'on parle de l'élasticité ou de la non-élasticité de la demande, on suppose un prix établi, et l'on considère ce qui résulterait de variations de ce prix — dans le sens de la baisse, en particulier — qui ne seraient pas extrêmement fortes : on ne s'attache, ainsi, qu'à une certaine portion de la courbe de la demande ; mais cette courbe peut avoir une pente très faible, ou très forte, dans telle de ses parties, et une pente tout autre dans telle autre partie.

Parmi les biens dont la demande manque d'élasticité se trouvent certains de ces biens qui sont indispensables à tous les hommes, quelle que soit leur fortune. On peut citer comme exemples le sel et le blé. Entre 1890 et 1901, le prix du *quarter* de blé a varié en Angleterre entre 21 s. 5 d. comme minimum et 36 s. 2 d. comme maximum ; la consommation annuelle par tête d'habitant a eu comme maximum 357 livres, et comme minimum 324 : on voit que les variations de la consommation sont beaucoup plus faibles que celles du prix. Des observations qui ont été faites

(1) Voir là-dessus Marshall, *Principles*, liv. III, chap. 4 (trad. fr., t. I), et Cunynghame, *Geometrical political economy*, chap. 3.

jadis, au temps où le prix du blé subissait des variations bien plus fortes que de nos jours, de celles de King en particulier, il résulterait qu'à des hausses du prix du blé de 3, 8, 16, 28, 45 dixièmes correspondraient des diminutions de 1, 2, 3, 4, 5 dixièmes dans la consommation (1). On peut penser encore, ici, à des objets comme les serrures ou les cercueils.

De même, la demande manquera d'élasticité de ces biens qui sont nécessaires, non plus à tout le monde, mais à de certaines catégories de gens : il en est ainsi, par exemple, pour certains instruments de travail — outils ou livres —.

Si parmi les biens nécessaires il en est plus d'un pour lesquels la courbe de la demande a une pente uniformément rapide, on peut dire d'une manière très générale des biens de luxe que la courbe de la demande, pour eux, a une pente uniformément douce. Ces biens sont tels, à l'ordinaire, que la quantité que chaque individu en peut consommer est très extensible ; mais notre proposition pourra se vérifier même lorsqu'il n'en sera pas ainsi : prenons un bien de luxe dont chaque individu ne puisse consommer qu'une quantité limitée : l'élévation du prix de ce bien, le plus souvent, aura pour effet d'en interdire la consommation aux plus pauvres de ceux qui en usaient ; l'abaissement du prix, au contraire, le rendra accessible à toute une classe nouvelle d'acheteurs, moins fortunés que ceux qui en usaient précédemment.

298. Quelques cas spéciaux. — Il est des cas où la courbe de la demande d'un bien dépend de la demande d'un autre bien, ou encore, comme nous l'avons indiqué déjà, du prix auquel se vend celui-ci. Cela arrive pour trois catégories de biens, les biens productifs, les biens complémentaires et les biens substituables.

1° Les biens *productifs* peuvent être demandés soit par des personnes qui entendent consommer elles-mêmes les produits qu'elles en tireront, soit par des personnes qui se proposent de vendre ces produits. La demande des premières dépendra de la valeur d'usage qu'elles attribueront aux produits. La demande des deuxièmes dépendra du prix qu'elles penseront les vendre.

2° Pour ce qui est des biens *complémentaires*, la question que nous avons soulevée n'existe, bien entendu, que lorsqu'ils sont vendus séparément de ces biens dont ils sont le complément. Soit donc deux biens, a et b, complémentaires l'un de l'autre, et qui n'aient point d'autre utilité que celle qu'on leur trouve quand on les emploie comme tels. Si b a un prix établi, la demande de a est déterminée : la courbe de cette demande pourra être tracée en retranchant le prix de b des valeurs d'usage décroissantes

(1) King cherchait les effets sur les prix d'une production plus ou moins abondante (voir Marshall, chap. cité, § 4). Mais de la « loi » qu'il a posée on peut tirer, en la retournant en quelque sorte, la proposition ci-dessus.

qu'ont les unités de l'ensemble $a + b$. Si au contraire le prix de b n'est pas supposé établi, alors la demande de a sera indéterminée, précisément à cause de la solidarité qui existe entre cette demande et la demande de b.

Dans la réalité, nous le savons, des prix sont presque toujours donnés ; en sorte que les problèmes que l'expérience pose devant nous, relativement au point qui nous occupe, sont presque toujours des problèmes du genre de celui-ci : telle variation ayant lieu dans le prix d'un bien complémentaire, qu'est-ce qui en résultera pour la demande, et conséquemment pour le prix du bien que celui-là complète ? Ajoutons, encore, que la solidarité des biens complémentaires est rarement aussi étroite que nous l'avons faite ci-dessus : à l'ordinaire, un bien complémentaire peut se combiner selon des proportions diverses avec le bien dont il est le complément — que l'on pense, par exemple, à la façon dont la terre et le travail concourent à la production agricole — ; très souvent aussi, il sera complémentaire d'une multiplicité d'autres biens ; et il arrive également qu'un bien qui dans l'un de ses emplois est un bien complémentaire ait une utilité même si on l'emploie seul (1).

3° En tant qu'ils ont des *substituts*, la demande des biens dépend de la demande et des prix de ces substituts qu'on peut leur donner. Ici nous sommes en présence d'un fait non plus fréquent comme les faits précédents, mais universel, puisque, comme nous l'avons vu, il n'est pas de bien pour lequel il n'y ait un grand nombre d'autres biens qui puissent plus ou moins lui servir de substituts. Mais si la dépendance que nous voulons signaler existe pour tous les biens, elle peut être plus ou moins étroite. Si l'on veut prendre, pour l'étudier, une hypothèse où elle soit particulièrement étroite, on peut choisir celle de la marchandise dont il y a deux qualités, une ordinaire et l'autre plus appréciée. Une telle hypothèse, au reste, comporte des modalités diverses.

Soit en premier lieu une marchandise dont il y ait deux qualités, avec une *proportion déterminée* entre les quantités de l'une et de l'autre : ainsi la viande ordinaire et tel morceau recherché, comme le filet (2). Il s'établira un prix pour la viande ordinaire, déterminé par la courbe de l'offre totale de viande et par cette courbe qu'on aurait pour la demande si toute la viande était de la viande ordinaire. Et il y aura ensuite une courbe de la demande spéciale de filet, résultant du supplément de prix que les divers consommateurs sont disposés à payer pour avoir du filet au lieu de viande ordinaire.

On peut imaginer, en deuxième lieu, deux qualités entre lesquelles il n'existerait pas une proportion déterminée, mais pour lesquelles la *con-*

(1) Nous aurons à reparler, au § 333, du cas des biens *productifs complémentaires*.
(2) Cf. Colson, *Cours*, liv. I, chap. 6, II, A (pp. 149-150).

sommation totale serait *constante :* tel est à peu près le cas pour le pain ordinaire et le pain de luxe. A chaque prix de la qualité ordinaire correspond une certaine courbe de la demande pour la qualité supérieure, et par suite une certaine consommation de cette qualité supérieure. On voit dès lors comment les prix de l'une et de l'autre qualité s'établiront : le prix de la qualité ordinaire, par exemple, sera tel que la consommation de la qualité supérieure qui en résultera permette à la consommation de cette qualité ordinaire d'être celle qui doit correspondre à ce prix.

Un cas beaucoup plus difficile est celui où l'on n'a pour les deux qualités en présence ni une proportion déterminée, ni un total constant. Pour résoudre, ici, les problèmes qui peuvent se poser, il faudrait connaître — avec les courbes de l'offre — ces courbes de la demande qu'on aurait si chacune des deux qualités existait seule ; et il faudrait connaître encore les valeurs d'usage que prendront, pour chaque consommateur, les unités successives de chacune des deux qualités s'il vient à acquérir tel ou tel nombre d'unités de l'autre qualité.

6. *La concurrence bilatérale* (*suite*). *L'offre.*

299. Deux façons de tracer la courbe de l'offre. — La courbe de l'offre peut être tracée de deux manières ; et c'est tantôt de l'une, tantôt de l'autre, selon les cas, que nous nous sommes servis dans les pages précédentes. Il importe de bien voir en quoi elles consistent, et comment elles se distinguent.

1° La courbe de l'offre se définit tout d'abord d'une manière analogue à la courbe de la demande. Pour tracer cette courbe, il faut ranger les unités successives de la marchandise que l'on considère dans l'ordre croissant des prix auxquels leurs détenteurs sont disposés à les céder ; ou plutôt — cette deuxième formule n'équivaut point parfaitement à la première — il faut voir le nombre d'unités qui seraient cédées pour chacun des prix qui peuvent s'établir : ainsi au prix de 3 francs il serait vendu 2 unités, au prix de 4 francs 5 unités, au prix de 5 francs 10 unités, etc.

La définition que nous venons de donner de la courbe de l'offre est la seule qui convienne quand il s'agit de certaines catégories de biens, à savoir de ces biens dont la quantité ne peut pas être augmentée, et d'une façon plus générale de ces biens qui ne coûtent rien à produire, ou dont la quantité ne dépend pas du coût auquel ils sont produits. Telles sont par exemple les antiquités ; telles sont les terres ; tels sont encore les effets de commerce et les coupures de papier-monnaie (1). Admettons que la valeur

(1) Cf. Neumann, *Die Gestaltung des Preises*, §§ 40-41, dans le *Handbuch* de Schönberg, 1re partie.

d'usage attribuée à ces biens par ceux qui les possèdent ne puisse pas être influencée par les prix qu'ils sont susceptibles d'obtenir : alors la courbe de l'offre résultera des valeurs d'usage que les différentes unités ont pour les offrants. Ces valeurs d'usage au reste pourront être — et elles seront souvent en effet — très faibles. Et ainsi, s'il s'agit de biens rigoureusement limités en quantité, il arrivera fréquemment que le point le plus élevé de la courbe de l'offre se trouvera au-dessous du point le plus bas de la courbe de la demande : auquel cas, comme on le comprend sans peine, le prix sera déterminé *par la seule courbe de la demande.*

2° Passons à ces biens dont la quantité peut être augmentée — ce sera toujours moyennant un coût de production —, et dont la production en outre se règle, en même temps que sur le prix qu'on en peut obtenir, sur ce qu'il en coûte pour les produire. C'est ici le cas le plus fréquent : la plupart des biens qui se vendent sont produits en vue de la vente ; et ceux qui les produisent ne le font qu'après avoir considéré ce qu'il leur en coûtera pour cela, et le prix auquel ils peuvent espérer s'en défaire. Ajoutons que pour les producteurs, à l'ordinaire, la valeur d'usage des biens qu'ils vont offrir sur le marché est nulle, ou peu s'en faut ; la plupart des producteurs, aujourd'hui, produisent des biens dont ils ne pourraient utiliser, personnellement, qu'une portion infime, ou même qu'ils n'apprécient aucunement.

Comment donc, pour les biens qui nous occupent maintenant, dessinerons-nous la courbe de l'offre ?

Imaginons que dans une période donnée 1.000 unités d'un certain bien soient offertes, et que la millième unité, dans la courbe de la demande, ait une valeur d'usage égale à 5 francs. Le prix de vente — si notre bien n'est pas de ceux qui se conservent — sera 5 francs. Mais si le coût de production, pour l'unité la plus coûteuse, a été inférieur à 5 francs, on produira ce bien, par la suite, en plus grande quantité ; et si le coût de production de l'unité la plus coûteuse a été supérieur à 5 francs, cette production sera abandonnée par une partie de ceux qui s'y adonnaient.

Ainsi, pour comprendre la manière dont les prix se déterminent dans l'hypothèse où nous nous sommes placés, ce qu'il importe de connaître, avec la courbe de la demande, c'est le *coût de production.* Il faut savoir *quel est, pour chaque quantité produite, le coût de l'unité la plus coûteuse.* On aura de la sorte une courbe de l'offre d'un nouveau genre. Et le prix, comme aussi la quantité produite, sera déterminé par la rencontre de cette courbe avec la courbe de la demande. La quantité produite, normalement, sera telle que le coût de production de l'unité la plus coûteuse soit égal à la valeur d'usage de cette unité qui chez les acheteurs est la moins appréciée ; le prix, normalement, sera égal à ce coût le plus élevé et à cette valeur d'usage la plus basse.

300. Prix normal et prix effectif. — Le prix que nous venons de définir est le prix *normal* des marchandises ; c'est le prix qui correspond à l'état d'*équilibre* du marché. Tout autre prix est instable : ces prix en effet ne sauraient se maintenir avec lesquels certains producteurs produisent à perte (1) ; et ces prix non plus ne sauraient se maintenir qui assurent à tous les producteurs des gains exceptionnels (2). Ce prix, au contraire, que nous indiquions tantôt, une fois qu'il sera établi, se maintiendra aussi longtemps que la courbe de la demande et celle de l'offre — autrement dit du coût — ne subiront pas de changement. Mais le prix normal peut différer du prix *effectif*. Celui-ci gravite perpétuellement vers celui-là ; et il peut très bien se faire qu'il n'arrive jamais à coïncider avec lui : cela tient à ce qu'en fait les conditions du marché — les courbes de la demande d'une part, de l'offre ou du coût de l'autre — se modifient sans cesse.

On a dit que le prix effectif pouvait apparaître comme différent du prix normal lorsqu'on envisageait des moments du temps, ou de *courtes périodes*, mais que la divergence disparaissait lorsqu'on embrassait du regard des *périodes tant soit peu longues* (3). Il est nécessaire ici de bien s'entendre. Ce qui arrive à l'ordinaire, ce n'est pas que le prix effectif oscille autour d'un prix normal qui, lui, demeurerait constant — en sorte que pour connaître ce prix normal on n'aurait qu'à prendre la moyenne des prix effectifs successifs —. Le prix normal lui-même — nous ne devons pas craindre d'y insister — varie constamment ; et le prix effectif tend vers lui, sans coïncider avec lui que par exception. Les variations du prix normal, au reste, ne sont pas nécessairement de simples fluctuations : car on voit souvent la courbe de la demande, et plus souvent encore celle du coût s'élever ou s'abaisser d'une manière continue.

Il est un cas cependant où l'on peut accepter, d'une certaine façon, cette conception qui cherche le prix normal dans la *moyenne* des prix effectifs. C'est ce cas dans lequel la production ne saurait être réglée par les producteurs. S'agit-il de la fabrication des cotonnades, des souliers, ou de toute autre industrie analogue ? La quantité produite sera celle que les producteurs auront voulue. Mais prenons des pêcheurs : quand ils partent en mer, ils ne décident pas, ils ne savent pas à l'avance la quantité de poisson qu'ils prendront. Un jour la pêche sera très abondante, un autre jour elle

(1) Nous ne voulons parler ici que de ces pertes qui résultent d'une surproduction ; nous ne voulons pas parler de celles qui peuvent être dues à d'autres causes, comme par exemple à la mauvaise direction des entreprises.

(2) Ce n'est pas ici le lieu de dire ce qu'il faut entendre au juste par cette expression de gain exceptionnel, et quels sont les éléments qui composent le coût de production. Nous aurons à nous expliquer là-dessus dans le livre suivant, quand nous traiterons de la rente, de l'intérêt, du salaire et du profit.

(3) Sur cette question, voir Marshall, *Principles*, liv. V, chap. 3, §§ 6-7, et chap. 5.

sera très maigre. Quand la pêche est abondante, les prix sont bas, et le coût de production aussi ; quand elle est maigre, c'est le contraire. Et l'on ne voit pas, cependant, le nombre des pêcheurs augmenter à la suite d'une bonne pêche, ou diminuer à la suite d'une mauvaise. La production, le prix effectif et le coût étant irréguliers, ce sont les moyennes que l'on considère, c'est d'elles que dépend le développement plus ou moins grand de l'industrie de la pêche. Et il en est de même pour toutes ces industries où la production est irrégulière. L'exemple de la pêche est particulièrement caractéristique parce que le poisson est une denrée qui doit être consommée dans un très bref délai. Mais à côté des denrées qui ne se conservent pas du tout, il y a celles qui sont sujettes à s'altérer avec le temps. Et même pour celles qui sont d'une conservation indéfinie, les frais que comporte l'emmagasinement font que l'irrégularité de la production aura nécessairement pour conséquence une certaine irrégularité de la vente et des prix effectifs.

Nous avons montré comment, dans le cas le plus ordinaire, il convenait d'identifier la courbe de l'offre avec celle du coût de production, et nous avons dit que normalement le prix ne pouvait pas être inférieur au coût, que ces productions ne pouvaient pas manquer d'être abandonnées qui ne couvraient pas leurs frais. Cette assertion demande à être rectifiée. Il peut arriver, en effet, que des producteurs trouvent leur intérêt à exercer une industrie qui ne les dédommage pas de leurs dépenses. Nous savons que nombre de productions comportent la mise en œuvre d'un capital fixe. Ce capital fixe peut être représenté par des installations, par des machines qui en dehors de l'emploi auquel elles étaient destinées n'auront que très peu de valeur, ou même auront une valeur tout à fait nulle. Ainsi, renoncer à l'industrie en vue de laquelle on se les est procurées, ce sera perdre les sommes qu'elles ont coûté. Dans ces conditions, on aura avantage à continuer de produire alors même que l'on ne devrait pas obtenir, par la vente des produits, la rémunération de son capital fixe.

On conçoit sans peine comment une pareille hypothèse peut se trouver réalisée. Qu'à côté d'une usine ancienne, par exemple, une usine nouvelle vienne à se construire où l'on pourra employer des procédés plus perfectionnés, et le propriétaire de la première usine devra souvent ou fermer celle-ci, ou se résigner à vendre à un prix qui couvrira ses frais d'exploitation, mais qui ne couvrira pas la totalité de ses frais. Les entreprises de transports, de même, sont amenées assez souvent, par la concurrence qu'elles se font, à baisser leurs tarifs au-dessous de leurs frais. S'il s'agit, cependant, de compagnies de chemins de fer étendant leurs réseaux sur des régions voisines, mais distinctes, la concurrence n'existera entre elles que par rapport à certains parcours. Au reste, nous avons indiqué déjà comment l'importance de plus en plus grande du capital fixe dans la

production, exposant de plus en plus les producteurs à cette nécessité que nous venons de dire, était une des causes pour lesquelles de plus en plus, dans notre époque, les producteurs cherchent à mettre fin à la concurrence par des coalitions d'une espèce ou de l'autre.

301. Qu'il est parfois difficile d'estimer le coût de production. — Il importe de dire, maintenant, qu'il est un cas où la courbe du coût est difficile à tracer : nous voulons parler de ce cas où les dépenses nécessitées par la production du bien que l'on considère se confondent, tout au moins dans un certaine mesure, avec les dépenses nécessitées par la production d'un autre bien ou de plusieurs autres biens. A la vérité, cette difficulté que nous signalons n'est pas insurmontable quand il s'agit de productions entièrement solidaires, de productions telles, nous voulons dire, qu'à une certaine quantité produite de l'un des biens en question corresponde une quantité non moins déterminée de l'autre ou des autres biens. Prenons l'exemple classique du gaz et du coke (1). Si l'on produit a mètres cubes de gaz, on aura en même temps a' mètres cubes de coke, qui se vendront un certain prix. On pourra, dès lors, regarder le coke comme un sous-produit ; et l'on tiendra le coût de la production du gaz pour égal au montant total des dépenses de production, diminué des recettes que procurera la vente du coke. Mais très souvent la solidarité des productions ne sera pas aussi parfaite que dans l'exemple ci-dessus ; y ayant des frais généraux, comme l'on dit, la quantité de l'un des biens produits ne déterminera pas la quantité des autres : que l'on pense aux entreprises de transports ou de commerce, aux exploitations agricoles dans lesquelles on ne fait pas seulement une culture. On peut choisir ici, pour la mesure du coût de chacune des productions qui sont liées ensemble, entre diverses méthodes ; mais il n'en est pas une dont l'adoption s'impose.

302. Formes diverses de la courbe de l'offre. — Nous avons vu que la courbe de la demande était toujours une courbe descendante ; pour une quantité de biens qui va croissant, les sommes que les acheteurs sont disposés à donner diminuent de plus en plus. La courbe de l'offre, elle, si nous l'identifions à la courbe du coût, peut affecter toutes les formes : elle peut se confondre avec une ligne horizontale ; elle peut monter ; elle peut descendre ; elle peut, encore, être montante dans l'une de ses parties, horizontale ou descendante dans d'autres parties.

1° La courbe de l'offre peut se confondre avec une ligne *horizontale*. Il y a des biens dont le coût de production demeure constant, quelque quantité qu'on en produise. Du moins la courbe du coût aura-t-elle la forme que nous venons de dire pour celle de ses parties qu'il est pratiquement intéressant de considérer — car il n'est pas de production que l'on puisse

(1) Cf. Colson, *Cours*, liv. I, chap. 6, III, D.

développer indéfiniment sans que jamais le coût s'en accroisse —. Ce cas paraît être celui de beaucoup de productions *industrielles*.

2° La courbe de l'offre peut être — tout au moins dans celle de ses parties qu'il est pratiquement intéressant de considérer — une courbe *montante*. Tel est le cas pour les productions *agricoles*, lesquelles ne peuvent être accrues que par la mise en valeur de terres moins fertiles, ou par l'adoption de procédés de culture plus dispendieux. C'est de ce cas que l'on se sert communément pour expliquer le phénomène de la rente. Si de 1.000 unités d'une denrée qui sont vendues, les 10 dernières seulement sont vendues au prix coûtant, et que les 990 autres aient coûté moins à produire, les producteurs de ces 990 unités bénéficieront d'une rente, laquelle, d'ailleurs, pourra être plus ou moins élevée.

3° La courbe de l'offre peut être — toujours pour partie — une courbe *descendante* (1). Ceci résulte du fait, que nous avons mentionné déjà, que les frais de la production diminuent souvent dans les entreprises productives — entre de certaines limites — quand l'échelle de la production s'agrandit. On prendra garde en effet que l'augmentation progressive de l'offre peut se faire non seulement par la création d'entreprises nouvelles, mais encore par l'agrandissement des entreprises existantes.

Si l'on veut comprendre comment le prix, dans ce cas nouveau, se déterminera, il faut concevoir que pour chaque prix possible il y aurait un certain nombre d'entreprises qui fonctionneraient, lesquelles auraient avantage à produire telles et telles quantités. Ce prix s'établira donc, ou plutôt tendra à s'établir, pour lequel la production, autrement dit l'offre, égalera la demande. Bien entendu, ici comme dans le cas précédemment examiné, des rentes pourront exister au profit de tels et tels producteurs. Ajoutons encore cette indication, que si la courbe de la demande permet à un grand nombre d'entreprises de fonctionner avec cette échelle qui est la plus avantageuse, la concurrence se maintiendra à coup sûr. Dans l'hypothèse contraire, on verra l'entreprise la mieux dirigée, et d'une manière générale la plus favorisée, éliminer les autres ; ou s'il reste un petit nombre d'entreprises, il y aura beaucoup de chances pour qu'elles concluent quelque coalition qui mette fin à la concurrence.

303. Coût marginal et valeur d'usage marginale. — Laissons le cas du coût décroissant, lequel présente quelque difficulté, pour nous attacher aux autres, qui sont d'ailleurs les plus fréquents. Nous avons vu que le prix était déterminé par la rencontre de la courbe de la demande et de celle du coût — le prix *normal* du moins, car le prix effectif, lui, peut dépendre de la seule courbe de la demande —. Dès lors, on peut dire que

(1) Sur la détermination du prix dans cette hypothèse, voir Colson, *Cours*, chap. cité, III, B.

le prix est déterminé par le *coût marginal* — en d'autres termes, par le coût de la dernière unité vendue — comme on est en droit de dire qu'il est déterminé par la *valeur d'usage marginale* — en d'autres termes, la valeur d'usage de la dernière unité achetée —. Mais ce n'est que dans le cas où le coût de production est constant qu'on pourra dire que le prix est déterminé par le coût seul. Il importe de bien voir que dans le cas du coût de production croissant le coût, pas plus que l'utilité, ne constitue la valeur *à lui tout seul* (1).

La valeur, à l'ordinaire, dépend à la fois du coût et de l'utilité. Il conviendra, toutefois, de faire de la valeur d'usage la *cause* du prix. Cette façon de parler — à la condition qu'on s'entende bien — présente un avantage : elle nous rappelle que si l'on produit, c'est pour satisfaire la demande ; et c'est là une vérité qu'il est nécessaire de ne pas perdre de vue. Approfondissons, d'ailleurs, la notion du coût, nous verrons que cette notion est en grande partie *dérivée*, qu'elle implique celle de la valeur d'usage. Le coût de production d'un bien, ce n'est pas autre chose que la valeur des moyens de production qu'on emploie à le produire. Mais la valeur des moyens de production résulte pour partie — et souvent même uniquement — de leur valeur d'usage — c'est-à-dire, en dernière analyse, de la valeur d'usage des biens directs qu'ils servent à produire —.

IV. — L'Équilibre de l'offre et de la demande. Les crises

304. L'équilibre de l'offre et de la demande. — Nous avons esquissé la théorie du prix normal. On dit souvent que ce prix est celui qui assure l'équilibre de l'offre et de la demande. Cette expression n'est peut-être pas très heureuse ; tout au moins demande-t-elle à être bien comprise. A quelque prix qu'une marchandise se vende, toujours il y a égalité entre l'offre *effective* et la demande *effective* : ce n'est là qu'une tautologie. Ce qu'il faut entendre par l'équilibre de l'offre et de la demande, c'est un rapport *de l'offre effective et de la demande* — ou encore, si l'on veut, *de la*

(1) Marshall a beaucoup insisté sur cette idée (v. ses *Principles*, liv. V, chap. 3, § 7, chap. 8, § 1, chap. 14, note finale, dans le passage consacré à Jevons, liv. VI, chap. 1, § 7). On se défiera, toutefois, de la comparaison qu'il fait de l'action du coût et de l'utilité à celle des deux ciseaux qui servent également à couper, même alors que l'un des deux seulement marche. S'agit-il, en effet, du prix *effectif* ? il peut résulter, nous l'avons vu, de la seule courbe de la demande. S'agit-il du prix *normal* ? on ne voit pas que dans ce cas la valeur puisse paraitre résulter de la seule action de la demande. On aura profit encore à lire, sur le point qui nous occupe ici, Hobson, *Economics of distribution* (New-York, Macmillan, 1900), chap. 3.

production et de la demande — auquel correspondra un prix tel que la production, toutes autres choses restant pareilles, demeurera stationnaire.

Cet équilibre de l'offre et de la demande que nous venons de définir, nous aurons à voir plus tard s'il représente l'état de choses le plus avantageux pour la société. En ce moment, nous voulons seulement examiner dans quelle mesure il est réalisé.

A la vérité, — nous l'avons déjà indiqué tantôt, mais il convient d'y revenir — l'équilibre de l'offre et de la demande ne saurait s'établir que d'une manière exceptionnelle.

Imaginons qu'à un moment donné la production d'une certaine marchandise soit trop abondante, autrement dit, que le prix de cette marchandise soit inférieur au prix normal. Un certain nombre de producteurs renonceront à produire cette marchandise, et de la sorte l'équilibre s'établira. Ce qui amène l'établissement de cet équilibre, c'est le fait que les entrepreneurs ne veulent pas produire à perte, ou avec un taux de « profit », comme l'on dit souvent, inférieur au taux normal ; c'est qu'ils cherchent toujours à employer leur activité, leurs capitaux de la façon la plus lucrative (1). Mais il importe de voir que cette adaptation de la production aux conditions du marché ne saurait être instantanée : elle ne deviendra parfaite, peut-être, qu'après plusieurs oscillations du prix effectif autour du prix normal, et de toutes les façons, qu'au bout d'un temps plus ou moins long.

Or, dans la réalité, les conditions de la production — nous prenons cette expression dans son sens le plus large — sont perpétuellement changeantes. La courbe du coût varie soit par rapport à tous les producteurs — ainsi lorsque de nouveaux procédés de fabrication sont inventés —, soit par rapport à tels d'entre eux — ainsi lorsque de nouveaux moyens de transport sont créés —. Et la courbe de la demande varie aussi, par suite de l'accroissement ou de la diminution de la population, des changements qui ont lieu dans les goûts des consommateurs, etc. On aperçoit sans peine ce qui résultera de là. Les conditions du marché, aujourd'hui, sont telles et telles ? La production tendra à s'y adapter. Mais avant que l'adaptation soit parfaite, les conditions seront devenues autres. Et en définitive, ce n'est que par accident que le prix effectif coïncidera exactement avec le prix normal.

305. Les crises : leur nature. — Le défaut d'équilibre entre l'offre et la demande se traduit parfois par des phénomènes d'une grande importance, et auxquels il y a lieu de consacrer une étude spéciale : ce sont ces phénomènes que l'on désigne généralement par le nom de *crises* (2). Ce

(1) Cf. Marshall, *Principles*, liv. VI, chap. 1, § 6.

(2) Sur la question des crises, on trouvera une orientation et des indications bibliographiques chez Herkner, *Krisen* (*Handwörterbuch d. S.*, t. V) et chez Philip-

mot, toutefois, est pris dans des acceptions quelque peu diverses, sur lesquelles il est nécessaire que nous nous expliquions.

1° Le sens le plus étendu que l'on ait donné au mot « crise » est celui que l'on trouve chez Tarde (1). Pour celui-ci, il y a crise économique chaque fois que chez un nombre suffisamment grand de sujets économiques il y a des *attentes déçues*. Ces sujets économiques pourront ne pas être des « producteurs » dans le sens que les économistes sont accoutumés à donner à ce mot. Ainsi il y aura crise quand l'invention d'une machine privera une certaine catégorie d'ouvriers de leur gagne-pain. Ne considérons que les « producteurs ». Si nous acceptons la définition de Tarde, nous parlerons de crise lorsqu'une mauvaise récolte met dans la gêne une catégorie d'agriculteurs. Mais on remarquera que dans un cas pareil il n'y a pas véritablement défaut d'équilibre entre l'offre et la demande. Sans doute le prix effectif s'éloignera du prix normal ; mais il ne s'en éloignera que parce qu'il s'agit ici d'une production qu'il est impossible de régler à l'avance. De ce que la récolte d'une denrée a été mauvaise une année, il ne s'ensuit nullement qu'il convienne l'année suivante de consacrer plus — ou moins — de terres, de capitaux, de main-d'œuvre à la production de cette denrée. Et on peut assimiler à ce cas celui de la guerre ou du cataclysme qui cause beaucoup de ruines, mais qui n'apporte pas de modification à la production.

2° On peut s'attacher à ces seules déceptions *qui doivent avoir pour conséquence une modification dans l'organisation de la production*. Ici encore, d'ailleurs, il y a une distinction à faire. Tantôt les déceptions en question résulteront de l'établissement, pour la production, de conditions nouvelles qui seront *durables :* ainsi une industrie qui produit un certain bien, si quelque bien vient à être découvert qui le remplace parfaitement et qui coûte moins cher, sera condamnée à disparaître. Tantôt au contraire les déceptions des producteurs résulteront de phénomènes *passagers*, ou bien encore elles résulteront d'erreurs que ces producteurs auront commises, sans que rien ait changé dans les conditions de la production.

C'est du deuxième des concepts que nous venons d'indiquer que nous avons l'intention de nous occuper. Et c'est pour ce deuxième concept que l'on réserve à l'ordinaire — et que nous réserverons aussi — le nom de

povich, *Grundriss*, 1er vol., § 139. Parmi les travaux plus étendus et plus approfondis, les plus récents sont ceux de Lescure (*Des crises générales et périodiques de surproduction*, Paris, Recueil Sirey) et de Supino (*Le crisi economiche*, Milan, Hœpli, 1907). Les théories sur les crises ont été étudiées par Bergmann, *Geschichte der nationalökonomischen Krisentheorien*, Stuttgart, 1895.

(1) *Psychologie économique*, t. II, liv. II, chap. 4, II. Voir encore Pinkus, *Das Problem des Normalen in der Nationalökonomie*, Leipzig, Duncker et Humblot, 1906, chap. 3.

crises. Le mot est même pris parfois dans un sens encore plus restreint, par respect de l'étymologie, et par analogie avec le langage de la médecine : on désigne par ce mot cette période — nécessairement assez courte — pendant laquelle les troubles dont nous parlions présentent un caractère tout à fait *aigu*, et où les phénomènes qui les manifestent, les conséquences qui en résultent se développent, se succèdent avec la plus grande *rapidité* (1). La crise, ainsi entendue, se distinguera de la *dépression*, laquelle représente un état de choses temporaire sans doute, mais relativement durable cependant.

Il y a crise, nous venons de le voir, quand un grand nombre de producteurs éprouvent des déceptions. Ce défaut d'équilibre entre l'offre et la demande par lequel la crise se définit consistera donc en une *surproduction*. Une certaine sorte de marchandise, par exemple, a été produite en trop grande abondance. Cette marchandise ne pourra pas se vendre à un prix rémunérateur. De là, chez ceux qui la produisent, des ruines, des faillites. Et ces ruines ne manqueront pas d'avoir des répercussions : car chaque industrie, comme l'on dit, fait vivre — dans une mesure plus ou moins grande — d'autres industries, par exemple celles qui lui fournissent ses matières premières ; et ceux qui tombent, en outre, peuvent entraîner dans leur chute tous ceux auprès de qui ils avaient trouvé du crédit.

Il peut y avoir évidemment surproduction dans une industrie ; il peut y avoir surproduction dans un nombre d'industries plus ou moins grand : c'est une question de savoir s'il peut y avoir une surproduction *générale* (2). Cette question a été résolue négativement par les économistes classiques. Pour ceux-ci, l'idée d'une surproduction générale est une idée absurde : comment pourrait-il y avoir une trop grande abondance de tous les produits à la fois, puisque les moyens de production dont l'homme dispose sont limités, et que ses besoins sont pratiquement infinis, puisque la distance est si grande qui existe, pour la plupart d'entre nous tout au moins, entre notre richesse et nos désirs ? Il ne saurait jamais y avoir qu'une disproportion entre les différentes productions, une adaptation imparfaite de la production, envisagée dans sa diversité, à la demande, c'est-à-dire aux besoins des individus — ces besoins étant considérés dans leur intensité, mais en tenant compte des ressources de chacun —. A toute surproduction correspond nécessairement une *sousproduction*.

Cette thèse, cependant, a trouvé des contradicteurs. Sismondi a cru qu'il y avait, dans notre société moderne, une surproduction générale et constante ; les progrès de la production, d'après lui, ont été trop rapides, et le revenu de la société ne suffit plus pour acheter les produits. Et une

(1) Cf. la définition de Taylor, rapportée par Pinkus (ouv. cité, chap. 1, 4, p. 116).

(2) Voir là-dessus Landry, *L'utilité sociale de la propriété individuelle*, §§ 282-290.

théorie analogue se trouve chez d'autres auteurs, comme Marx, Hertzka, Hobson : ceux-ci toutefois croient qu'il n'y a surproduction que parce que la capacité de consommation de la classe ouvrière est trop faible, et ils disent qu'il suffirait d'élever la condition économique des ouvriers pour que devînt possible l'écoulement des marchandises produites — ou de telles autres qu'on produirait en place de celles-là —.

L'argumentation des économistes classiques est peut-être un peu trop sommaire pour être parfaitement et immédiatement convaincante. Elle est juste néanmoins ; au lieu que les argumentations adverses ne résistent pas à un examen sérieux. L'affirmation de Sismondi, que le revenu social limite la consommation, implique l'idée que les prix ne peuvent point baisser, et la fausseté de cette idée est suffisamment apparente : que toutes les productions se développent simultanément, et l'on verra les prix descendre, en sorte que le même « revenu » pourra acheter une quantité plus grande de marchandises. Quant à la conception que l'on trouve, par exemple, chez Hertzka, elle implique cette idée — qui elle aussi est fausse — que la classe ouvrière ne pouvant acheter, en raison du taux trop bas du salaire, qu'une partie relativement petite de la production, les possédants ne sauront que faire du surplus ; elle se résout même, d'une certaine façon, en une contradiction, les salaires n'étant si bas — comme nous essaierons de le montrer plus tard — que parce que les possédants, dont les goûts commandent la production, préfèrent dans une grande mesure aux produits qui exigent surtout de la main-d'œuvre d'autres produits, parce qu'ils ont, par conséquent, la possibilité d'utiliser pour leur consommation toutes ces forces productives qui ne seront pas employées à satisfaire les besoins de l'autre classe.

306. De la classification des crises. — Les crises sont très diverses au point de vue de leur durée, de l'étendue des cercles qu'elles affectent, de la gravité de leurs conséquences, comme aussi des causes qui les amènent et des phénomènes qui les constituent. On a plus d'une fois cherché à les classer. On parle ainsi de crises commerciales et de crises de Bourse — les Bourses dont il s'agit ici sont les Bourses de valeurs — ; de crises de production, de crises de « fondation » et de crises de spéculation ; de crises monétaires, etc. Mais la classification des crises est malaisée à établir. D'une part, on éprouve de l'embarras à en choisir le principe. Et d'autre part, si l'on considère les *causes* des crises ou leurs *manifestations* — comme il semble qu'il y ait lieu de faire de préférence —, on aura des classifications qui n'offriront guère qu'un intérêt théorique : dans la réalité, les crises — encore que telles causes puissent avoir contribué d'une manière particulière à les faire naitre, et qu'elles puissent se manifester d'une manière particulièrement frappante par tels ou tels phénomènes — apparaissent presque toujours comme extrêmement complexes.

307. Histoire des crises. Leur allure générale. — Les crises, au sens que nous avons convenu de donner à ce mot, sont quelque chose de fort ancien (1). Nous ne voulons mentionner, toutefois, que celles qui ont eu lieu dans le XIXe siècle. Les perturbations économiques dont l'Angleterre a été le théâtre en 1811, en 1815 et en 1818 ont été des conséquences — plus ou moins indirectes — des guerres napoléoniennes. Puis en 1825, en 1836, en 1847, ce sont des crises quelque peu différentes que l'on a — en Angleterre toujours —. En 1857, une nouvelle crise survient, internationale celle-là, qui commence aux États-Unis, affecte ensuite l'Angleterre, puis s'étend à l'Allemagne, à la Scandinavie et à l'Amérique du Sud. Celle de 1873, partie d'Autriche, intéresse un nombre plus grand encore de pays. Depuis 1873, d'autres crises encore ont eu lieu, mais sans présenter la même gravité, ou du moins sans prendre la même extension que celles de 1857 et de 1873.

Les grandes crises que nous venons de mentionner ont toutes en commun certains caractères. Elles ont toutes suivi des périodes d' « inflation », pendant lesquelles la production, dans un certain nombre d'industries importantes, a été augmentée d'une manière excessive, pendant lesquelles on a abusé du crédit, fondé des sociétés nombreuses, et spéculé avec une grande hardiesse. Toutes, elles se sont développées selon le même schème. Un moment vient, en effet, après ces périodes d'activité exubérante que nous avons dites, où entrepreneurs et spéculateurs commencent à éprouver des déceptions, où ils trouvent de la difficulté à soutenir leurs entreprises et leurs spéculations. Ils n'ont alors que la ressource de faire appel au crédit. Mais les établissements de crédit, en suite précisément de cette « inflation » économique qui dure depuis un certain temps, ont émis beaucoup de billets, ont consenti beaucoup d'avances, cependant que leur encaisse diminuait (2). Ils se voient obligés de refuser le crédit, ou de ne l'accorder que sur des garanties très sérieuses, et à un prix élevé. C'est alors que la crise éclate ; la liquidation des engagements doit se faire, et ne va pas sans beaucoup de ruines. Quand elle aura eu lieu, on aura une période de défiance, d'atonie, qui durera plus ou moins longtemps. Puis la confiance renaîtra peu à peu, on s'enhardira progressivement, et le même cycle recommencera qui vient de s'achever.

308. Causes des crises. — L'étude des causes qui amènent les crises présente de grandes difficultés, en raison de la multiplicité et de la diversité de ces causes, en raison aussi de leur implication.

(1) Sur l'histoire des crises, voir Schmoller, *Grundriss*, § 241 (trad. fr., t. V).

(2) On a dit que le rapport des encaisses des banques à leur portefeuille constituait le « baromètre » des crises. Voir Siegfried, *L'alternance des crises commerciales et des périodes de prospérité*, dans la *Revue des Deux-Mondes*, déc. 1906.

1° Parmi les causes des crises, il en est qui sont constituées par des faits *accidentels*. On recourt au crédit pour fonder ou pour faire marcher des entreprises, et l'on compte que l'on pourra toujours se procurer des capitaux aux mêmes conditions. Mais telle ou telle circonstance peut diminuer, à un moment donné, la quantité des capitaux disponibles et élever le taux de l'intérêt. Le crédit devenant plus cher, c'est un accroissement des frais de production, lequel pourra mettre beaucoup de producteurs dans l'impossibilité de continuer leurs affaires. De même si la monnaie devient rare dans un pays par suite de dépenses élevées auxquelles ce pays se sera livré à l'étranger, ou pour toute autre raison, des troubles graves pourront s'ensuivre dans son économie, tant par l'effet du renchérissement du crédit que par celui de la baisse des prix, en attendant qu'on revienne à l'ancien équilibre ou qu'un équilibre nouveau s'établisse. Et nous devons signaler encore, puisque nous parlons des phénomènes monétaires comme causes des crises, les conséquences fâcheuses que peuvent avoir — toujours par leur action sur le taux de l'intérêt d'une part et sur les prix de l'autre — ces fluctuations du stock monétaire qui résultent des émissions de papier-monnaie.

2° Les crises ne peuvent-elles pas avoir leurs causes ailleurs que dans des phénomènes accidentels ?

Chez divers auteurs socialistes, on trouve cette opinion exprimée que les crises sont une conséquence nécessaire du caractère anarchique qu'a la production dans le régime « capitaliste », du fait que dans ce régime on produit des marchandises sans savoir si ces marchandises pourront se vendre un prix rémunérateur. Mais si nous laissons de côté ces conceptions particulières que nous avons discutées plus haut et que nous avons dû rejeter, il est clair que nous n'avons pas là une explication suffisante des crises. Les crises sans doute ne peuvent éclater qu'en régime capitaliste : dans une économie où le crédit ne joue aucun rôle, ou à peu près, où l'on produit sur commande, ou pour satisfaire des besoins déjà existants et connus, il ne saurait y avoir de crises ; c'est pourquoi, comme nous l'avons vu, les crises apparaissent au XIX[e] siècle seulement, et tout d'abord en Angleterre, c'est-à-dire dans le pays qui le premier a passé au régime capitaliste. Mais ceci ne nous dit pas encore pourquoi il y a des crises.

A la vérité, il existe, dans l'ordre qui nous occupe ici, des causes multiples des crises.

1° Il faut tenir compte, en premier lieu, de cette illusion si répandue qui fait que, une marchandise se vendant un certain prix, on s'imagine qu'une quantité quelconque de cette même marchandise pourra s'écouler *au même prix*. Cette illusion pourra conduire à développer d'une manière excessive certaines productions : la chose du moins pourra arriver pour ces productions où les résultats des entreprises ne peuvent être connus qu'au

bout d'un certain temps. Imaginons qu'on se mette à planter une région en vigne, ou en oliviers. La vigne, l'olivier ne donnent leur fruit qu'après un certain nombre d'années. Et ainsi, après que cette limite aura été atteinte au delà de laquelle il ne conviendrait pas d'aller, pendant un certain nombre d'années encore on pourra continuer à planter.

2° Sans que des entreprises nouvelles se fondent, la production peut être augmentée par l'adoption, dans les entreprises existantes, de *procédés nouveaux*. On sait que dans quantité d'industries la productivité s'est accrue prodigieusement au cours du XIXe siècle, et ne cesse de s'accroître. C'est par là que l'on arrive, dans beaucoup d'entre elles, à la surproduction.

3° Il y a lieu de faire une grande place, dans l'explication des crises, à certains phénomènes de *psychologie collective*. Quand les affaires sont actives, les prix s'élèvent, et l'on en vient facilement à croire, non seulement qu'ils se maintiendront, mais qu'ils continueront à monter. Et ce n'est pas là uniquement une question de réflexion individuelle : la confiance, l'audace sont communicatives. Ainsi l'esprit d'entreprise et de spéculation, à de certains moments, s'empare des plus prudents et des plus timorés. L'histoire des Bourses offre plus d'un exemple d'emballements du public qui ont abouti à des krachs : c'est la même chose que l'on retrouve dans les crises commerciales.

Les considérations qui précèdent font comprendre cette régularité à peu près parfaite que l'on a constatée, pendant un demi-siècle environ, dans la succession des grandes crises. Ces crises étaient comme des accidents périodiques, et d'une certaine façon nécessaires, de la vie économique. Depuis une trentaine d'années cependant, les grandes crises ne se succèdent pas d'une manière aussi régulière. Cela est dû en partie, pour l'époque la plus récente, à la création des trusts et des cartels, dont un des objets principaux, nous le savons, est de mettre obstacle à la surproduction. Mais cela est dû tout d'abord, semble-t-il, à la constitution progressive d'une économie mondiale, prodigieusement diverse et complexe, et telle que les phénomènes d'ordre pathologique qui apparaissent dans telle ou telle de ses parties tendent de plus en plus à être neutralisés par les conditions différentes des autres parties.

V. — La valeur de la monnaie

1. *Ce qu'il faut entendre par la valeur de la monnaie* (1).

309. La valeur des marchandises et la valeur de la monnaie. — Tout comme les marchandises proprement dites, la monnaie a une valeur, puisqu'elle aussi elle est un objet d'échange. Cette valeur de la monnaie est essentiellement quelque chose d'identique à la valeur des marchandises. La valeur d'un hectolitre de blé, c'est la propriété qu'a cet hectolitre de blé de pouvoir être échangé, selon de certains rapports, contre du fer, du drap, etc., et tout d'abord contre de la monnaie, puisque la monnaie remplit la fonction, comme l'on dit, d'intermédiaire des échanges ; et c'est encore le taux selon lequel l'hectolitre de blé s'échange contre du fer, du drap ou de la monnaie. Semblablement, la valeur de la monnaie, c'est le « pouvoir d'achat » de celle-ci, c'est, en d'autres termes, la propriété qu'elle a de s'échanger contre les marchandises, et c'est le rapport suivant lequel ces échanges se feront.

Toutefois, s'il n'y a pas de différence essentielle, au point de vue de la signification des concepts, entre la valeur des « marchandises » et celle de la monnaie, ce serait une erreur de croire que tout ce qui est vrai de l'une le soit de l'autre. Nous aurons occasion, par la suite, d'indiquer telles différences qui existent entre les deux choses.

310. Comment la valeur de la monnaie se mesure — Occupons-nous tout d'abord de rechercher comment on peut mesurer la valeur de la monnaie. Cette mesure présente des difficultés : elles sont pareilles, au reste, à celles que soulève la mesure de la valeur des marchandises.

Considérons une unité d'une certaine marchandise. La valeur de notre marchandise, c'est le pouvoir d'achat qu'elle possède par rapport à tous les autres biens échangeables. Dans certains cas, à la vérité, on pourra se contenter, pour exprimer cette valeur, d'indiquer le prix en monnaie de la marchandise en question. Cela suffit quand on se place dans un lieu et dans un moment donnés. Et cela suffit aussi, approximativement du moins, quand on veut établir une comparaison entre deux moments rapprochés du temps. S'agit-il, par exemple, de comparer la valeur du blé dans

(1) Sur les questions traitées dans cet article, et notamment sur celle des *index-numbers*, on trouvera des renseignements et des indications bibliographiques abondantes chez Zuckerhandl, *Preis (statistische Bestimmung des Preisniveaus)*, dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, t. VI, et surtout chez Laughlin, *Principles of money*, chap. 6 ; cf. encore Dolléans, *La monnaie et les prix*, 1re partie (dans les *Questions monétaires contemporaines*).

une année et dans l'année suivante? On donnera de la variation de cette valeur une idée qui sera bien près d'être parfaitement exacte si l'on dit que le prix du blé était 20 francs l'hectolitre la première année, et 22 fr. la deuxième ; en d'autres termes, la quantité moyenne des autres marchandises contre laquelle l'hectolitre de blé pourra s'échanger aura varié selon une proportion très voisine de la proportion 20 à 22 : et cela parce que la valeur de la monnaie — pour des raisons qui apparaîtront plus tard — ne saurait varier que lentement. Mais si nous voulons comparer la valeur du blé à deux dates quelque peu éloignées, les prix correspondants à ces deux dates ne nous renseigneront, par eux-mêmes, que très imparfaitement.

Prenons maintenant la monnaie. Pour en connaître la valeur avec une exactitude suffisante, pour étudier les variations de cette valeur, pourra-t-on se contenter de noter le rapport d'échange de la monnaie à telle ou telle marchandise? Certains vieux économistes l'ont cru. Ils ont proposé, par exemple, de regarder le *travail* humain comme un étalon constant des valeurs : ainsi, là où l'on constaterait que le prix de la main-d'œuvre a doublé, on pourrait dire que la valeur de la monnaie a baissé de moitié. Mais il est trop clair que le prix « réel » de la main-d'œuvre, comme on l'appelle, est sujet à varier dans l'espace et dans le temps, qu'avec leurs salaires les ouvriers, selon les pays et selon les époques, sont en mesure d'acheter tantôt plus, tantôt moins de biens. On a proposé également de prendre le prix du *blé* pour indice des variations du coût de la vie, en faisant remarquer que d'âge en âge, dans nos pays, le blé a toujours joué le même rôle dans l'alimentation, et que son coût de revient, s'il peut varier beaucoup d'une année à l'autre selon le hasard des bonnes et des mauvaises récoltes, a cependant une grande stabilité quand on compare des périodes successives d'un certain nombre d'années. Mais quand même ces deux propositions seraient vraies — et elles sont assez loin de l'être —, elles ne prouveraient pas le moins du monde que l'hectolitre de blé vaille aujourd'hui ce qu'il valait jadis, autrement dit qu'il s'échange — à faire une moyenne — contre les mêmes quantités des autres marchandises.

On a renoncé depuis longtemps à prendre pour indice des variations de la valeur de la monnaie le prix d'une marchandise *unique*. On se sert, comme indice de ces variations, de nombres qui représentent des *moyennes* entre les prix des différentes marchandises. Veut-on savoir, par exemple, si la valeur de la monnaie a changé entre 1850 et 1900, dans quel sens et dans quelle mesure elle a changé? On exprimera par le nombre 100 les prix en 1850 des différentes marchandises ; les prix des marchandises en 1850 étant ramenés à 100, les prix de ces mêmes marchandises en 1900 seront exprimés, selon qu'il y aura eu hausse ou baisse, par 120, 150, 70, 35, etc. Et la moyenne de ces derniers nombres constituera le *nombre-in-*

dice de 1900, comme 100 constituait le nombre-indice de 1850. Si, par exemple, le nombre-indice de 1900 est 80, on pourra dire que de 1850 à 1900 la valeur de la monnaie a augmenté d'un quart : car achetant avec 80, en 1900, ce qu'en 1900 on achetait avec 100, on pourra avec la même somme qu'en 1850 acheter un quart de marchandises en sus.

311. De l'établissement des nombres-indices. — L'établissement des nombres-indices — ou *index-numbers*, puisqu'on emploie souvent le nom anglais — soulève quelques questions qu'il importe d'indiquer.

1° Quelles sont les « marchandises » dont on doit considérer les prix, quand on veut établir les *index-numbers* ? Pour bien faire, il faut considérer les prix de toutes les marchandises. Plusieurs auteurs ont été d'avis qu'il convenait de laisser de côté la *main-d'œuvre*. Ils ont fait observer que nous achetons, en tant que consommateurs, non point de la main-d'œuvre, mais seulement des « produits » ; ils ont dit que les prix de la main-d'œuvre, ici, feraient double emploi avec ceux des produits. Cette remarque serait juste si on demandait aux *index-numbers* — comme on peut le leur demander, et comme on le leur demande en effet souvent — de nous renseigner sur ce qu'on peut proprement appeler le *prix de la vie* : il faudrait seulement faire une réserve au sujet des travaux qui procurent des services directement aux consommateurs. Mais si l'on demande aux *index-numbers* de nous renseigner sur la valeur de la monnaie, la remarque ci-dessus cesse d'être fondée. La monnaie sert à la fois à payer la main-d'œuvre et à payer les produits ; pour connaître la valeur qu'elle a, dès lors, il est nécessaire de savoir ce qu'elle achète de main-d'œuvre aussi bien que ce qu'elle achète de produits.

Pour la même raison qui vient d'être indiquée, il conviendra de relever les prix des *matières premières*, des « *demi-produits* » en même temps que ceux des produits achevés. Et pour ce qui est de ceux-ci, on ne relèvera pas soit les prix de *gros*, soit les prix de *détail* — c'est entre ces deux partis que l'on croit d'ordinaire qu'il faut choisir — ; on relèvera et les prix de gros et les prix de détail, pour les faire entrer en compte les uns et les autres. Bref, la valeur de la monnaie étant définie par ce qu'elle achète de chaque chose, il faudra noter les prix de tout ce qui s'échange contre de la monnaie.

2° Suffit-il, pour déterminer les *index-numbers*, de prendre simplement la moyenne des variations subies par les prix des différentes marchandises ? Certains auteurs ont fait ainsi. Mais il apparaît tout de suite que cette méthode n'est pas correcte. Des marchandises de peu d'importance, qui n'occupent qu'une place infime dans l'ensemble des échanges, peuvent avoir subi des variations de prix très notables, cependant que d'autres marchandises beaucoup plus importantes n'auront varié de prix que très peu. Avec la méthode ci-dessus, on arriverait à cette conclusion que dans un tel cas, la

valeur de la monnaie aurait varié beaucoup : la conclusion est manifestement fausse. Il est donc nécessaire d'affecter les prix des diverses marchandises de *coefficients* qui en indiqueront l'importance. Ces coefficients dépendront de la place que ces marchandises, respectivement, occupent dans l'ensemble des échanges, en d'autres termes, des sommes qui sont employées à les acheter. Une difficulté, toutefois, surgit ici : celle de savoir si l'on considérera l'importance des marchandises dans l'année *de base*, ou dans telle autre année, ou si l'on prendra une moyenne entre toutes les années qu'on veut comparer ; et là-dessus, on n'aperçoit guère de raison de se prononcer dans un sens plutôt que dans l'autre.

3° La moyenne que l'on doit faire des variations des prix, sera-ce une moyenne *arithmétique* ou une moyenne *géométrique ?* Soit deux marchandises : dans un intervalle donné, le prix de l'une est monté de 100 à 200, tandis que le prix de l'autre descendait de 100 à 50. Le nombre-indice du premier moment étant 100, celui du second moment — par rapport à nos deux marchandises — sera-t-il 125, soit $\frac{200 + 50}{2}$, ou 100, qui est la moyenne proportionnelle de 200 et de 50 ? Les deux solutions ont leurs partisans. Il semble cependant que la moyenne arithmétique soit préférable. Ce qui marque en effet la variation de la valeur de la monnaie, par rapport à nos deux marchandises, c'est que ces deux marchandises réunies, après avoir coûté 200, sont arrivées à coûter 250. Et il en ira de même si l'on donne aux prix des marchandises des coefficients — dans ce qui précède, nous avons supposé qu'on ne leur en donnait pas —. Imaginons que les coefficients des prix de nos deux marchandises soient respectivement 2 et 10, la valeur de la monnaie aura varié comme de $100 \times 2 + 100 \times 10$ à $200 \times 2 + 50 \times 10$, soit comme de 1.200 à 900.

Faut-il indiquer, maintenant, toutes les difficultés que l'on rencontrera — et dont certaines sont insurmontables, même dans la théorie — si l'on prétend établir les nombres-indices d'une manière parfaitement exacte ? Si l'on ne considère pas ce qui peut s'appeler un marché dans le sens étroit du mot, c'est-à-dire un lieu, un cercle dans lequel à un moment donné il n'y a qu'un prix pour une même marchandise, mais une ville, un pays, on ne pourra pas faire abstraction de la diversité qui existera dans les prix, et l'on devra, pour chaque marchandise, prendre une moyenne entre les différents prix auxquels elle se vend, en tenant compte de l'importance relative des transactions qui se font ici et là. Mais que fera-t-on quand, voulant comparer deux époques, on trouvera dans l'une de ces époques des marchandises qui n'existaient pas dans l'autre ? Que fera-t-on, encore, pour ces marchandises dont les unités ne se présentent pas comme fongibles, mais ont chacune leur individualité ?

Sans aller chercher ces difficultés nouvelles, et en nous tenant à ce que

nous avons dit tantôt, il est clair qu'il faut se résigner à ne déterminer les nombres-indices qu'avec une certaine approximation. Comment, dès lors, s'y prendra-t-on ? Plusieurs procédés ont été employés.

1° On s'est servi parfois, pour établir les nombres-indices, des monographies de familles, et on a affecté les articles dont on relevait les prix de coefficients exprimant la place que tiennent ces articles dans les budgets de familles que l'on étudiait. Par là on peut arriver à connaître assez bien, par exemple, les variations du salaire *réel* des ouvriers. Mais on aura des résultats moins satisfaisants — on le comprendra sans peine — si l'on recherche comment le coût de la vie a varié pour l'ensemble des membres de la société ; et l'on ne connaîtra jamais que très mal les variations de la valeur de la monnaie, parce qu'on aura laissé de côté des catégories importantes de biens, parmi ceux que la monnaie achète.

2° Un procédé meilleur est celui qui consiste à prendre un certain nombre de marchandises, choisies parmi celles qu'on connaît pour être les plus importantes, et à noter les variations qui se sont produites dans leurs prix, sans s'inquiéter d'affecter ceux-ci de coefficients. Mais avec ce procédé, on risquera de négliger des marchandises qui, considérées, changeraient les résultats du calcul ; et de plus celui-ci sera faussé par le fait que les marchandises considérées auront été mises toutes sur le même rang.

3° On a eu recours aussi aux statistiques douanières. L'administration française des douanes, par exemple, a coutume de publier annuellement, pour le commerce extérieur de la France, deux statistiques successives, dont l'une est basée sur les taux d'évaluation de l'année précédente, tandis que la deuxième repose sur des évaluations des prix des marchandises propres à l'année. La comparaison de ces deux statistiques fait connaître les fluctuations des prix. Ces fluctuations, au reste, on peut les connaître autrement. Mais les statistiques douanières ont une autre utilité : on peut se fonder sur la place que les différents articles tiennent dans le commerce extérieur du pays pour déterminer les coefficients dont ces articles devront être affectés. L'inconvénient, c'est que des articles peuvent tenir une grande place dans les statistiques du commerce extérieur qui en tiendront une moins grande dans les transactions du commerce intérieur — lequel est beaucoup plus important —, et inversement.

Toutefois, il ne faut pas s'exagérer les défectuosités des procédés que nous venons de signaler. L'expérience révèle ce fait que les *index-numbers* établis, pour les mêmes périodes, par les méthodes les plus différentes s'écartent les uns des autres beaucoup moins que le raisonnement théorique ne nous porterait à croire.

2. Comment la valeur de la monnaie se détermine. La quantité de monnaie comme facteur de cette valeur.

312. La théorie quantitative et ses adversaires. — Comment la valeur de la monnaie se détermine-t-elle ? La théorie la plus simple qui ait été émise sur cette question, et celle qu'on peut appeler, entre toutes, la théorie classique, est la théorie dite *quantitative* (1). Sous sa forme la plus grossière, cette théorie affirme que la valeur de la monnaie varie en raison inverse de la quantité de monnaie en circulation. Mais il existe de la théorie quantitative une forme plus perfectionnée, qui admet que la valeur de la monnaie dépende, en même temps que de la quantité de celle-ci, d'autres facteurs encore, et qui se contente d'affirmer que *toutes choses égales d'ailleurs*, la valeur de la monnaie varie en raison inverse de la quantité qui en circule.

La théorie quantitative a été l'objet d'attaques très vives (2) ; et l'on résume souvent les reproches qu'on lui adresse dans cette formule, qu'elle assimile complètement — et à tort — la monnaie, sous le rapport de la manière dont sa valeur se détermine, aux marchandises. Cette formule n'est pas tout à fait exacte. Les partisans de la théorie quantitative ont presque toujours eu la notion — plus ou moins claire à la vérité — que la monnaie n'était pas une marchandise, ou, si l'on veut s'exprimer ainsi, qu'elle n'était pas une marchandise comme les autres. La preuve en est précisément dans ce rapport rigoureux qu'ils ont établi entre la quantité de la monnaie et sa valeur. S'ils ont dit que, la quantité de monnaie doublant, l'unité de monnaie devait acheter deux fois moins de marchandises, ce n'est pas, sauf exception, qu'ils crussent que d'une façon tout à fait générale la valeur des biens devait varier en raison inverse de leur quantité : c'est qu'ils savaient que la monnaie remplit, dans l'économie, une fonction spéciale, et qu'ils voyaient, plus ou moins nettement, qu'elle ne se comporte pas comme les autres biens.

La critique que nous avons rapportée, néanmoins, reste fondée dans une grande mesure. Les partisans de la théorie quantitative, souvent, n'ont pas distingué assez bien la monnaie des autres biens, ils n'ont pas vu certaines différences essentielles qui existent entre celle-là et ceux-ci. En particulier, ils ont eu le tort grave d'admettre dans leurs raisonnements — soit explicitement, soit implicitement — l'idée d'une demande et d'une

(1) Sur l'histoire de la théorie quantitative, lire Laughlin, *Principles of money*, chap. 7.

(2) Voir par exemple Nogaro, *Contribution à une théorie réaliste de la monnaie*, II (*Revue d'économie politique*, 1906).

offre de monnaie, alors qu'*il n'y a*, à parler proprement, *ni demande ni offre de monnaie*.

Il n'y a point de demande de monnaie. Celui qui vend des marchandises reçoit sans doute de la monnaie en paiement de ces marchandises. Mais cette monnaie, il ne la désire pas *pour elle-même*, puisque, si nous considérons la monnaie en tant que telle et que nous fassions abstraction de la matière avec laquelle elle a pu être fabriquée, elle n'a aucune utilité intrinsèque ; il la désire parce qu'il sait qu'avec cette monnaie il pourra se procurer toutes sortes de biens. Son cas est tout autre que celui de l'individu qui, trouvant une utilité intrinsèque à de certains biens, cherche à les acquérir par l'échange. Et puisqu'il n'y a pas de demande pour la monnaie, il n'y a pas d'offre non plus : on ne voit pas des gens apportant de la monnaie sur un marché et proposant à d'autres de la leur céder moyennant un prix plus ou moins élevé.

En somme, les transactions qui ont lieu — si l'on fait abstraction de certaines opérations que la diversité des systèmes monétaires peut rendre nécessaires — sont toujours conclues entre des gens, d'une part, qui cherchent à acquérir des marchandises, et d'autres qui cherchent à vendre des marchandises dans les conditions les plus avantageuses. Quant à la monnaie, bien qu'elle intervienne, aujourd'hui, dans presque tous les échanges, elle demeure pour les échangistes une chose en quelque sorte neutre et abstraite, et ne joue vraiment qu'un rôle d'intermédiaire. Il y a des porteurs de monnaie qui achètent des marchandises, il y a des producteurs qui vendent ces mêmes marchandises ; on ne rencontre nulle part de transactions qui porteraient sur la monnaie, et où l'on pourrait dire qu'un prix s'établit pour celle-ci. Quand on parle du marché de l'argent, quand on dit que l'argent est cher, ou qu'il ne l'est pas, on prendra garde que l'argent ici est mis pour le crédit : ce que l'on vend sur le « marché de l'argent », ce sont en réalité des capitaux, c'est, en d'autres termes, le droit de disposer de telle ou telle somme pendant tant ou tant de semaines, de mois ou d'années ; on échange de la monnaie immédiatement disponible contre de la monnaie qui sera versée à une échéance plus ou moins reculée.

Toutefois, si l'argumentation sur laquelle, à l'ordinaire, on a basé la théorie quantitative est vicieuse, si cette théorie, de la manière dont l'ont exposée certains de ses partisans, est critiquable, on aurait tort de la rejeter. Ceux qui l'ont fait, ou bien ont adopté à sa place des théories beaucoup plus insoutenables qu'elle, ou ont pris, sur la question que la théorie quantitative prétend résoudre, une attitude que l'on voudrait appeler nihiliste, et qui est ce qu'il y a au monde de moins scientifique. La théorie quantitative est, quoi qu'on en ait pu dire, une approximation de la vérité.

313. Les trois facteurs principaux de la valeur de la monnaie. — Pour simplifier les choses, nous supposerons, tout d'abord, qu'il n'y ait qu'une monnaie ; nous supposerons que les frais de production de cette monnaie soient nuls ; nous supposerons, enfin, que cette monnaie n'ait d'autre utilité que celle qu'elle tire de son rôle d'intermédiaire des échanges. Dans ces conditions, la valeur de la monnaie dépendra des trois facteurs suivants : la *quantité* de la monnaie en circulation, le *volume des transactions* où la monnaie intervient et la *rapidité de la circulation* monétaire. Nous allons étudier ces trois facteurs successivement, en nous rappelant que la question examinée ici est, non pas de savoir quelle valeur la monnaie prendrait dans une société où on l'introduirait tout d'un coup — l'idée de l'introduction soudaine de la monnaie dans une société où elle n'aurait pas existé antérieurement est une idée absurde —, mais de savoir ce qui fait varier la valeur de la monnaie, et comment ces variations se déterminent.

314. La quantité de la monnaie. — Les partisans de la théorie quantitative ont dit souvent que la monnaie devait acheter, normalement du moins, les marchandises qui sont offertes, que par suite, si la quantité de la monnaie existante venait à doubler, ou à diminuer de moitié, nécessairement la même somme de monnaie devait acheter deux fois moins, ou deux fois plus de marchandises. Ce raisonnement, si on le prend à la lettre, est inacceptable : car on ne voit pas que sur le marché le stock monétaire soit échangé contre le stock des marchandises. Et si on ne le prend pas à la lettre, il a le tort grave de ne pas nous offrir une représentation de ce mécanisme suivant lequel se produirait cette baisse ou cette hausse de la valeur de la monnaie qu'on déclare nécessaire; par conséquent, il n'est pas démonstratif. Il faut *analyser* les faits et en développer tout l'enchaînement.

Supposons donc — c'est là l'hypothèse la plus intéressante, parce que c'est celle qui est réalisée sous nos yeux — que, la société étant pourvue d'une certaine quantité de monnaie, le stock monétaire vienne à s'accroître, par exemple par l'effet de l'exploitation de mines d'or. L'or extrait des mines sera monnayé ; et les producteurs d'or se trouveront enrichis. Étant plus riches, ils consommeront davantage, ils achèteront une plus grande quantité de soieries, de vins, etc. La courbe de la demande, pour ces marchandises, sera donc modifiée ; par suite, elles se vendront plus cher. On a ainsi, comme première conséquence de l'augmentation du stock monétaire, une hausse des prix pour un certain nombre de marchandises. Cette hausse se manifestera principalement dans le pays des producteurs d'or ; mais on prendra garde que ces producteurs d'or ne sont pas seulement les mineurs : quand on exploite des mines en Australie ou au Transvaal, une partie de l'or extrait reste dans ces pays, sous la forme notamment de sa-

laires payés aux ouvriers ; mais le surplus, qui pourra être la partie la plus importante, ira fournir des dividendes à des actionnaires qui habitent l'Angleterre ou la France.

Les choses, cependant, n'en resteront pas à ce que nous venons de dire. Les producteurs de soieries, de vins, etc., ayant vendu leurs marchandises plus cher, auront davantage à dépenser : ils demanderont donc en plus grande quantité les articles qu'ils consomment, et feront monter le prix de ces articles. Ce sera comme une deuxième *onde* de hausse, qui sera suivie à son tour d'une série d'autres ondes, de plus en plus larges, de moins en moins élevées aussi, jusqu'à ce que le mouvement se soit propagé à toute l'économie, et qu'un nouvel équilibre se soit établi.

Comment donc ce deuxième équilibre se caractérisera-t-il ? Sera-t-il semblable à l'ancien, avec cette seule différence qu'une hausse des prix aura eu lieu, *uniforme* pour toutes les marchandises, et rigoureusement *proportionnelle à l'augmentation du stock monétaire* ? Il n'en sera pas tout à fait ainsi, et cela pour plusieurs raisons.

1° En premier lieu, l'augmentation du stock monétaire ne saurait aller sans modifier la *distribution* de la richesse. Si elle résulte de l'exploitation de mines par des particuliers, ceux-ci en profiteront tout d'abord ; et ces producteurs en profiteront aussi, encore que dans une mesure moindre, dont les produits seront touchés les premiers par la hausse : car vendant leurs produits plus cher, ils ne verront pas — pendant un temps tout au moins — ce gain annulé par le prix plus élevé qu'ils auraient à payer ce qu'ils achètent. Et si l'augmentation du stock monétaire résulte de l'émission de papier-monnaie par l'État, les effets de cette augmentation sur les prix ne se développant que progressivement, dans ce cas encore certains se trouveront enrichis. Ainsi, en fin de compte, des gens se trouveront être plus riches, cependant que d'autres — nécessairement — auront vu leur condition empirer. De là des changements dans la demande, et conséquemment dans la production, non plus temporaires comme ceux dont nous parlions tantôt, mais durables ; et ces changements empêcheront que la hausse des prix soit parfaitement uniforme.

2° Voici une deuxième considération. Ceux que l'augmentation du stock monétaire enrichit n'emploieront pas les ressources supplémentaires qui leur seront venues uniquement à accroître leur consommation ; ils feront d'une partie de ces ressources supplémentaires des emplois *capitalistiques*. L'augmentation du stock monétaire, par là, aura pour effet, selon toute vraisemblance, d'augmenter la quantité des capitaux, et par suite d'accentuer le caractère capitalistique de la production. Dans quelle mesure la chose se fera, voilà, à la vérité, ce qu'il est impossible de déterminer *a priori*. En supposant même que l'on connaisse les modifications survenues dans la distribution des richesses, il faudrait savoir ce qui, tout d'abord, sera

capitalisé en plus par les uns, comme aussi peut-être ce qui sera capitalisé en moins par les autres ; il faudrait savoir si l'augmentation première de la quantité des capitaux, faisant baisser le taux de l'intérêt, provoquera par là une consommation de capitaux qui la compensera en partie, ou provoquera au contraire la formation d'autres capitaux encore ; il faudrait savoir quelle sera, sur cet excédent de capitaux qui en définitive s'ajoutera aux capitaux déjà existants, la proportion des capitaux qui seront investis dans la production. Mais aucune de ces questions ne comporte de réponse précise ; et c'est pourquoi l'on ne saurait mettre non plus de précision dans la proposition que nous avons énoncée tantôt.

3° On a dit plus d'une fois que l'augmentation du stock monétaire, élevant les prix, était un *stimulant de la production.* Quand les prix montent, en effet, les entrepreneurs, escomptant une persistance de cette hausse, se trouvent encouragés à développer leurs entreprises en y engageant des capitaux plus considérables, et à en fonder de nouvelles. Et il n'est même pas nécessaire, pour qu'il en soit ainsi, qu'ils se persuadent que la hausse des prix continuera : sans qu'aucun calcul intervienne, leur prospérité présente les rendra plus confiants et plus hardis. Il faut voir, cependant, que si la hausse des prix est favorable à certains entrepreneurs, elle est d'autre part dommageable à certains autres — dans cette période que nous considérons ici, et qui est celle où elle n'est pas encore devenue générale —. Et il y a lieu de noter en outre que l'augmentation du stock monétaire, tout au moins quand elle résulte de l'exploitation des mines de métaux précieux, est à l'ordinaire trop lente pour que ses effets sur les prix soient très apparents.

L'exposé qui précède se rapporte tout entier à l'hypothèse d'une augmentation de la quantité de monnaie en circulation. On concevra aisément, maintenant, ce qui se passerait si, au contraire, la quantité de monnaie en circulation venait à diminuer ; et c'est pourquoi nous nous dispenserons d'examiner cette deuxième hypothèse.

3. *Les deux autres facteurs principaux.*

315. Le volume des transactions. — Le deuxième des facteurs qui déterminent la valeur de la monnaie est constitué par ce qu'on appelle communément la *masse des échanges* ou le *volume des transactions.*

Que la valeur de la monnaie dépende effectivement de ce facteur, c'est ce qu'un raisonnement très simple suffit à démontrer. On conçoit sans peine que les marchandises produites, les biens offerts doivent trouver à s'écouler — lorsque cet écoulement ne se fait pas, c'est que les offrants

exigent un prix supérieur à celui qui correspond à l'état du marché —. Nécessairement donc, le stock monétaire existant suffira à acheter ces biens. Et d'autre part la monnaie, ayant pour fonction de servir d'intermédiaire dans les échanges, s'emploiera toujours toute à acheter les biens qui sont offerts, quelle que soit la quantité de ceux-ci (1). En conséquence, s'il y a deux fois plus de biens à acheter, chaque unité de monnaie achètera deux fois plus de biens, et ce sera comme si pour acheter les mêmes biens il y avait deux fois moins de monnaie ; s'il y a deux fois moins de biens à acheter, chaque unité de monnaie achètera deux fois moins de biens, et ce sera comme si la quantité de monnaie était doublée.

Ce raisonnement, toutefois, est un peu sommaire. Il faut voir d'une manière plus précise comment le volume des transactions peut influer sur la valeur de la monnaie ; il faut en même temps, et surtout, bien définir ce qu'on doit entendre par le volume des transactions.

Tout d'abord, il importe de noter que les variations dans les *prix* des marchandises, par elles-mêmes, ne modifient pas le volume des transactions, et ne modifient pas non plus la valeur de la monnaie — ou du moins qu'elles ne les modifient ni l'un ni l'autre d'une manière qui mérite d'être retenue —. Imaginons que le prix d'une denrée vienne à baisser, et qu'il continue cependant à être produit de cette denrée exactement la même quantité qu'auparavant. Par rapport à notre denrée, la valeur de la monnaie aura monté. Mais consacrant moins d'argent à l'acheter, ceux qui la consomment auront plus d'argent à dépenser ailleurs : de là une hausse de certaines marchandises qui s'étendra peu à peu, par un processus que nous connaissons déjà, à tout le marché. Et ainsi, si nous admettons que cette hausse soit uniforme et qu'elle n'entraîne pas de changements dans la production — c'est là une supposition qui ne s'écarte pas beaucoup de la vérité —, la hausse dans la valeur de la monnaie qui aura eu lieu par rapport à la denrée que nous considérions sera exactement compensée par la baisse que cette même valeur de la monnaie aura subie par rapport à l'ensemble des autres marchandises. En définitive, on ne pourra pas dire que le volume des transactions ait changé ; et la valeur de la monnaie se trouvera être la même qu'auparavant (2).

(1) Il y a sans doute de la monnaie qui dort dans les caisses ou dans les bas de laine. Mais de cette monnaie il est permis de ne pas tenir compte : on verra pourquoi quand nous parlerons de la rapidité de la circulation monétaire.

(2) Cette idée que la variation des prix peut à elle seule modifier la valeur de la monnaie a été exprimée, par exemple, par Arnauné (*La monnaie*, 1re partie, chap. 2, § 2, III). Certaines formules de cet auteur, à la vérité, sont de nature à créer de la confusion, et à donner par là le change sur sa véritable pensée. Il dira par exemple (p. 62), en parlant de la baisse des prix qui a eu lieu depuis 1873, et qui est due, d'après lui, aux applications nouvelles de la science à l'industrie : « les effets de cette révolution économique ont été rendus plus sensibles par la cir-

Qu'est-ce donc qui modifie le volume des transactions, et qui, ce faisant, modifie aussi la valeur de la monnaie?

1° Ce sont, en premier lieu, les variations dans la *quantité* des marchandises échangées. Imaginons que la production d'une certaine denrée vienne à doubler, et supposons, par exemple, que le prix de cette denrée baisse de moitié, en sorte que la somme de monnaie nécessaire pour l'acheter soit la même qu'avant. Les consommateurs — et les producteurs aussi — ayant ainsi les mêmes sommes à dépenser par ailleurs, rien ne sera changé dans le reste de l'économie. Par le fait, cependant, de l'augmentation de la production de notre denrée, le volume des transactions, pourra-t-on dire, aura été accru ; et le prix de la denrée ayant baissé, la valeur de la monnaie, en suite de cette augmentation de la production, se trouvera avoir monté. Que si, maintenant, on fait d'autres suppositions au sujet de cette variation du prix de la denrée qui accompagne l'augmentation de la production, on se rendra compte aisément que toujours celle-ci sera suivie d'une hausse dans la valeur de la monnaie.

2° Le volume des transactions ne varie pas seulement avec la quantité des marchandises produites. Il varie, encore, avec le *nombre des échanges auxquels chaque marchandise donne lieu.* Imaginons que les intermédiaires, comme on les appelle, se multipliant, le nombre des échanges dont les marchandises sont l'objet soit doublé. Si l'on suppose que toutes autres choses restent égales par ailleurs — en particulier que la rapidité de la circulation monétaire demeure la même —, le volume des transactions sera doublé, et la valeur de la monnaie aussi.

3° Enfin le volume des transactions, et la valeur de la monnaie avec lui, dépendent du *nombre des échanges où la monnaie intervient* ; ou encore, pour mieux parler, les transactions dont le volume influe sur la valeur de la monnaie sont ces seules transactions qui s'opèrent à l'aide de la monnaie. Quand on effectue un paiement par un virement au lieu d'employer de la monnaie, on se donne la disposition — cela va de soi — de cette somme de monnaie qu'on eût dû verser autrement. Que dans la moitié des échanges on réussisse à rendre l'emploi de la monnaie inutile, et ce sera

constance qu'ils n'ont plus été atténués, comme après 1850, par une *réduction de la valeur de l'or* ». Mais c'est une faute — nous y reviendrons plus loin — de ne vouloir parler de la valeur de l'or qu'à propos de ces changements dans le pouvoir acquisitif de celui-ci qui résultent de phénomènes concernant la monnaie d'une manière directe : si les prix, dans l'ensemble, ont baissé depuis 1873, on doit dire que la valeur de la monnaie a monté. La thèse que notre auteur soutient, en réalité, c'est que la valeur de la monnaie a monté, depuis 1873, par une conséquence *immédiate* — il est nécessaire de souligner ce mot — des découvertes techniques qui ont réduit le *prix* de revient de quantité d'articles. C'est de la proposition théorique impliquée dans cette thèse que nous avons essayé de montrer la fausseté.

exactement comme si l'on avait doublé la quantité de monnaie en circulation.

Mais quels sont les échanges où la monnaie intervient, et quels sont ceux où elle n'intervient pas ? en d'autres termes, quelle extension convient-il de donner ici au concept de la monnaie ? Cette question, que nous aurions pu poser aussi bien quand nous parlions de l'influence que la quantité de la monnaie a sur la valeur de celle-ci, le moment est venu de la résoudre. Et nous la résoudrons en disant qu'on peut, *à volonté*, soit restreindre le concept de monnaie à ces moyens de paiement qui sont faits pour circuler indéfiniment — comme les espèces d'or ou d'argent, les billets de banque —, soit l'étendre à tous ces moyens de paiement qui ne servent pas seulement à effectuer un paiement, mais qui *circulent* — que ce soit d'ailleurs pendant plus ou pendant moins de temps —. Prenons comme exemple les effets de commerce : on peut ne pas les regarder comme une monnaie — et alors il y aura moins de monnaie sans doute, mais en même temps moins d'échanges monétaires — ; et on peut les regarder comme une monnaie — et alors il y aura plus de monnaie, mais aussi plus d'échanges monétaires —.

316. La rapidité de la circulation monétaire (1). — Nous avons vu que la masse des échanges constituait un des facteurs qui déterminent la valeur de la monnaie. Cette masse des échanges ne saurait être mesurée que par rapport à une certaine période de la durée. Mais alors il ne suffira pas, pour connaître la valeur que la monnaie doit prendre, de savoir quelle est la quantité de monnaie qui servira à effectuer ces échanges : il faudra tenir compte, en outre, du nombre de fois que chaque unité de monnaie, au cours de la période choisie, aura joué son rôle de moyen de paiement.

Supposons, par exemple, que la quantité de la monnaie et le volume des transactions restant les mêmes, la vitesse de la circulation monétaire vienne à doubler. Point n'est besoin que nous cherchions à nous représenter dès à présent comment cela pourrait avoir lieu. Mais cette hypothèse étant admise, il s'ensuit nécessairement que chaque année, ou chaque mois, ou chaque semaine, il sera donné, en échange des mêmes marchandises, deux fois plus de monnaie, et que la valeur de la monnaie, par conséquent, diminuera de moitié. La variation de la rapidité de la circulation monétaire équivaut à une variation du stock monétaire du même sens ; et elle a les mêmes effets.

Comment peut-on mesurer la rapidité de la circulation monétaire ? Il faut voir, pour cela, combien de fois en moyenne l'unité de monnaie

(1) Voir Landry, *La rapidité de la circulation monétaire*, *Revue d'économie politique*, février 1905. Voir encore Cantillon, *Essai*, 2e partie, chap. 3 et 4.

change de mains dans une période donnée. A-t-on affaire à des pièces de monnaie de différentes valeurs? il faudra tenir compte de ces valeurs différentes : si l'on a 10 pièces d'un franc qui, dans une année, ont changé de main chacune 4 fois, et une pièce de 10 francs qui a changé 8 fois, la vitesse moyenne de circulation de ces 11 pièces sera mesurée, non pas par le chiffre de $\frac{10 \times 4 + 1 \times 8}{11}$ ou de $\frac{48}{11}$ transmissions à l'année, mais par celui de $\frac{10 \times 4 + 10 \times 8}{20}$ ou de 6 transmissions.

Que si maintenant une pièce de monnaie, pendant la période que l'on envisage, n'a jamais été transmise, cette pièce entrera dans le calcul, naturellement, multipliée par zéro ; en d'autres termes elle n'y entrera pas. L'encaisse métallique que les banques d'émission conservent pour garantir le remboursement de leurs billets, les dépôts que les particuliers laissent chez leurs banquiers — pour la partie que ceux-ci gardent dans leurs caisses — ne circulent pas, et par conséquent n'influent en rien sur la valeur de la monnaie : on pourrait aussi bien les négliger quand on compte la quantité de monnaie existante. De même pour l'argent que l'on thésaurise : on peut à volonté le faire entrer dans le stock monétaire ou le laisser en dehors.

Quant à ces substituts de la monnaie dont la circulation n'est pas indéfinie, si on veut les regarder comme de la monnaie, et qu'ils n'aient pas circulé pendant toute la période qu'on envisage, il faudra, après les avoir multipliés par le nombre de fois qu'ils contiennent l'unité monétaire, les multiplier encore par cette fraction de la période envisagée pendant laquelle ils ont circulé. Un effet de commerce de 240 francs, par exemple, qui aura circulé pendant un mois, et qui pendant ce mois aura changé de main 2 fois, sera égalé à 20 pièces d'un franc — soit $240 \times \frac{1}{12}$ — qui auraient circulé toute l'année, en changeant 24 fois de main.

De quoi la rapidité de la circulation monétaire dépend-elle ? Cette question, on a rarement pris la peine de l'étudier avec soin ; et faute de l'avoir fait, on a adopté, bien souvent, les solutions les moins acceptables.

1° Pour certains, la rapidité de la circulation monétaire dépend de la *valeur de la monnaie*, laquelle se déterminerait d'une manière indépendante de celle-là, résultant, par exemple, du coût de production. La monnaie prenant une certaine valeur, sa circulation, dit-on, devra être — entre de certaines limites tout au moins — plus ou moins rapide : car c'est la rapidité de la circulation monétaire qui fait, la valeur de la monnaie étant donnée, que le stock monétaire suffise à effectuer les échanges, et ne soit pas surabondant. Mais il est impossible absolument de se représenter un enchainement de phénomènes réels qui fonde ce raisonnement. Et en par-

ticulier il est impossible, comme on s'en rendra compte bientôt, d'admettre que la circulation monétaire s'accélère ou se ralentisse selon la plus ou moins grande abondance de la monnaie.

2° Une autre conception, moins absurde en un sens, mais tout aussi fausse, veut que la rapidité de la circulation monétaire dépende de la *rapidité de la circulation des marchandises*, ou encore de la vitesse de rotation du capital. Cette théorie s'appuie sur cette proposition, assurément vraie, que toutes les fois qu'une marchandise change de possesseur, une quantité de monnaie équivalente change de possesseur également. Mais de ce que les transmissions de la monnaie sont simultanées avec celles des marchandises, il ne s'ensuit pas, comme on l'admet implicitement ici, qu'elles leur soient *parallèles*. Elles se font au contraire *en sens inverse* des transmissions de marchandises ; et ainsi il pourra très bien arriver que la circulation des marchandises et celle de la monnaie aient des rapidités très différentes.

En somme, la théorie que nous venons de dire mesure la rapidité de la circulation monétaire à l'intervalle moyen qui sépare *les dépenses des recettes* que ces dépenses permettent d'effectuer ; au lieu qu'en réalité — et ce n'est là qu'une proposition *analytique* — la rapidité de la circulation monétaire doit se mesurer au temps moyen qui sépare *les recettes des dépenses* que ces recettes permettront d'effectuer.

On voit sans peine, maintenant, ce qui influe sur la rapidité de la circulation monétaire: c'est la *régularité* ou la *non-régularité* des recettes et des dépenses ; c'est leur *espacement* plus ou moins grand ; c'est leur *certitude* ou leur *incertitude*.

1° Si un individu dépense 1.000 francs à la fin de chaque mois, et qu'il reçoive régulièrement 12.000 francs au commencement de chaque année, le temps moyen que l'argent séjourne dans sa caisse sera 6 mois ; mais si, dépensant son argent de la même façon, notre individu reçoit une année 20.000 francs et l'autre 4.000, alternativement, l'argent séjournera dans sa caisse 10 mois en moyenne.

2° Un individu touche des appointements au premier de chaque mois, et les dépense dans le courant du mois ; si au lieu de le payer mensuellement on le paie chaque quinzaine, la vitesse de la circulation monétaire, en ce qui le concerne, sera doublée.

3° Enfin, on conçoit qu'un commerçant qui ne sait pas au juste à quelles dates se feront ses rentrées, à quelles dates il aura à effectuer des paiements, soit obligé de garder plus d'argent par devers lui qu'un autre commerçant qui, ayant un chiffre d'affaires égal, a des échéances sûres pour ses recettes et pour ses dépenses.

De ce qui précède, il est aisé de déduire par quels moyens on pourrait modifier la rapidité de la circulation monétaire. Il y a lieu particulière-

ment d'indiquer, comme activant celle-ci, le développement du *crédit* et la généralisation de la pratique du *dépôt*.

1° L'individu qui sait pouvoir, à l'occasion, trouver du crédit, ne s'inquiétera pas du risque qu'il court d'avoir à effectuer des paiements exceptionnellement importants ou des séries de paiements dans un moment où les rentrées seraient rares ; si même il est en mesure de prévoir à l'avance ses recettes et ses débours, il pourra se dispenser de mettre longtemps à l'avance de l'argent en réserve en vue d'un gros paiement qu'il aura à faire à une date donnée : il pourra donc réduire ses disponibilités dans une proportion notable.

2° Voilà pour le crédit ; et voici pour les dépôts. Quelques disponibilités que notre individu de tantôt croie devoir garder, supposons qu'il en dépose une partie dans une banque. De la sorte, elles demeureront pour lui des disponibilités : il peut retirer son argent quand il lui plaît. Mais la banque, qui reçoit beaucoup de dépôts semblables, pourra sans inconvénient employer une partie de l'argent qu'on lui confie. De l'argent circulera donc qui autrement fût resté inactif dans des caisses : la rapidité de la circulation monétaire sera accrue.

4. *Complément de la théorie.*

317. Le coût de production de la monnaie. — Voulant étudier le problème de la valeur de la monnaie, nous avons raisonné jusqu'à présent sur une hypothèse qui représente une simplification de la réalité : nous avons pu, ainsi, mettre en lumière l'action des trois facteurs principaux par lesquels cette valeur de la monnaie est déterminée. Il nous faut, maintenant, prendre en considération ces données du problème que nous avions provisoirement éliminées. Nous commencerons par le *coût de production de la monnaie*.

Il est des monnaies dont le coût de production peut être regardé comme nul : ce sont les monnaies de papier. Mais il en est d'autres, à savoir les monnaies métalliques, qui coûtent à produire. Supposons que la monnaie qui circule soit toute de la monnaie métallique, par exemple de la monnaie d'or. Une certaine théorie veut que la valeur de la monnaie, dans un cas pareil, soit déterminée sinon uniquement, du moins avant tout par ce qu'elle coûte à produire (1). Nous n'instituerons pas une discussion en règle de cette théorie ; mais nous devons nous demander dans quelle mesure la conclusion à laquelle elle aboutit est vraie.

Le coût de production de la monnaie a-t-il une influence sur la valeur

(1) Les défenseurs les plus récents de cette théorie sont Loria (voir ses *Studi sul valore della moneta*, Turin, 1891) et Laughlin (voir ses *Principles of money*, chap. 8-9).

de celle-ci ? Si oui, comment cette influence s'exerce-t-elle ? et quelle importance convient-il de lui assigner ? Pour nous mettre en mesure de répondre là-dessus, il ne sera pas inutile de revenir un peu sur la question, que nous avons examinée déjà, de l'influence des frais de production sur le prix des marchandises.

On dit souvent que le coût de production gouverne ou règle les prix. Cette formule est vraie, nous l'avons vu, mais à condition qu'on l'entende bien. Considérons en premier lieu des biens qui soient tels que la consommation les détruise du premier coup. Ces biens — normalement — se vendront à ce prix auquel les frais de production seront couverts même pour l'unité qui aura coûté le plus à produire. Toutefois, quand on dit cela, on ne dit pas quelle quantité sera produite, et l'on ne détermine le prix — sauf le cas où les frais de production sont constants — complètement ; le prix, en réalité, est déterminé, en même temps que par la courbe des frais de production, par la courbe de la demande.

Mais considérons, maintenant, des biens d'usage, c'est-à-dire des biens que la consommation ne détruise pas instantanément ; et supposons que ces biens fassent l'objet de transactions suivies pendant toute la durée de leur existence : telles sont, par exemple, les maisons de rapport. Dans un moment donné, il existera de nos biens une certaine quantité ; et par là ils prendront une certaine valeur a, laquelle ne dépendra en rien de ce qu'ils auront coûté à créer. Soit cependant b, b', b'', etc. les sommes qu'il en coûterait pour créer des biens semblables. Si b est supérieur à a, il n'en sera pas créé du tout. Si a est supérieur à b, il en sera créé ; et il en sera créé un nombre tel, que pour la dernière unité le coût de production et la valeur d'usage soient égaux. Dans ce dernier cas, on pourra dire encore que c'est le coût de production qui gouverne le prix. Mais ici comme tantôt, le coût de production n'est qu'*un des facteurs* par lesquels le prix est déterminé. Et de plus l'importance de ce coût est ici, peut-on dire, bien moindre que tantôt : car la demande se trouvant satisfaite dans une grande mesure, avant toute production, par le stock de biens existant, la courbe du coût de production rencontrera la courbe de la demande bien *plus tôt*, et la forme de cette courbe aura beaucoup moins d'influence sur le prix.

La monnaie, sous le rapport qui nous occupe, peut être assimilée jusqu'à un certain point à ces biens d'usage dont nous venons de parler : car les pièces d'or sont des biens d'usage ; elles ont même une durée plus longue que celle de la plupart des autres biens d'usage. Il y a seulement une différence à noter entre les biens d'usage ordinaires et la monnaie. Pour ceux-là, le coût de production est indépendant, le plus souvent tout au moins, du prix déjà établi — dans le cas des maisons de rapport, cette partie du coût de production qui est constituée par le prix du terrain dépend de la valeur que la maison, construite, pourra prendre ; mais ce cas est

exceptionnel —. Pour la monnaie, au contraire, le coût de production *dépend d'une manière très étroite de la valeur qu'a la monnaie en circulation* : que celle-ci vienne à doubler, et les frais de production de l'or doubleront aussi, ou peu s'en faut ; car la valeur de l'or ayant doublé, toutes ces dépenses qui sont nécessaires pour produire l'or seront devenues à peu de chose près deux fois plus chères.

De ce qui précède, on peut tirer cette conclusion que les frais de production de la monnaie ne sont pas sans influer sur la valeur de celle-ci. Une certaine quantité de monnaie étant en circulation et la monnaie ayant, en conséquence, une certaine valeur, ce sont les frais d'exploitation des mines qui règleront la quantité de monnaie qui pourra être produite ; et réglant l'accroissement du stock monétaire qui pourra avoir lieu, ils détermineront d'une certaine manière les variations de la valeur de la monnaie. Leur influence, toutefois, sur cette valeur n'a jamais été que très faible — cela, du moins, si l'on se place à des moments donnés du temps ; car si l'on envisage toute la succession de ces moments, on pourrait dire en un certain sens, considérant que les coûts de production successifs de la monnaie ont contribué à déterminer les accroissements successifs du stock monétaire, que le coût de production de la monnaie a contribué à déterminer l'importance de ce stock —. Même dans les périodes où la production des métaux précieux a été, relativement, le plus abondante, on n'a jamais vu la production d'une année, par exemple, accroître le stock existant dans une proportion sensible (1). Et plus l'on va, plus l'influence des frais de production devient faible. Cela tient à deux raisons.

1° La première raison, c'est que le stock monétaire s'accroissant sans cesse, depuis le XVIe siècle tout au moins, les afflux égaux qu'il reçoit successivement ont, relativement, de moins en moins d'importance.

2° La seconde raison est que par suite de cette solidarité entre la valeur de la monnaie et son coût de production dont nous avons parlé tantôt, le stock monétaire augmentant sans cesse, le coût de production de la monnaie devient, relativement, de plus en plus élevé. Imaginons que pour extraire 1.000 francs d'or d'une mine il faille en dépenser 400. Que le stock monétaire vienne à doubler ; le pouvoir d'achat de la monnaie en sera affaibli, en sorte qu'il faudra payer 800 francs environ, pour cette même exploitation qui précédemment n'en coûtait que 400 ; on n'aura que 200 francs de bénéfice, au lieu de 600, et ces 200 francs ne représenteront pas le tiers des 600 francs, mais moitié moins environ, puisque par hypothèse la valeur de l'argent aura baissé à peu près de moitié.

318. La double fonction des métaux. — Restons dans l'hypothèse

(1) La production des métaux, qui est actuellement très abondante, n'augmente guère le stock existant que de 2 % environ par an (v. Schmoller, *Grundriss*, § 182 ; trad. fr., t. III, p. 375).

d'une monnaie métallique unique ; mais prenons en considération ce fait, que nous avons voulu ignorer jusqu'à présent, que les métaux avec lesquels on fabrique la monnaie — l'or, par exemple — ont une utilité intrinsèque, qu'ils sont employés dans l'industrie. Quelle influence ce fait a-t-il sur la valeur de la monnaie — en supposant, bien entendu, que la frappe soit libre ; car autrement, il est manifeste que la question n'existe pas — ? Pour le savoir, il faut examiner comment le métal précieux se répartira entre ses deux emplois, l'emploi monétaire et l'emploi industriel.

Quand on cherche à s'expliquer la manière dont cette répartition s'opère, à déterminer les conditions de l'équilibre qui doit s'établir ici, on commet quelquefois la faute — parce qu'on ne s'efforce pas suffisamment de se représenter l'enchaînement réel des phénomènes — de poser des équations, de se servir de formules qui ne présentent point de sens : c'est ainsi qu'on se laissera aller à parler de l'égalité qui doit exister — pour que l'équilibre s'établisse — entre la valeur ou le prix de l'or monnayé et la valeur ou le prix de l'or en lingots, oubliant que l'or monnayé et l'or en lingots, si l'on néglige cette différence qui résulte des frais du monnayage, doivent nécessairement avoir la même valeur, et que s'il y a, aujourd'hui, une cote de l'or, c'est uniquement à cause des échanges qui se font de l'or avec la monnaie de banque.

Quelles sont donc les conditions de l'équilibre entre les deux emplois de l'or ? Cet équilibre existera dès lors que personne n'aura intérêt à fondre des objets d'or pour en faire monnayer le métal, ou à faire l'opération inverse, en d'autres termes, dès lors que la valeur d'usage marginale de l'or industriel sera supérieure à la valeur d'échange de la monnaie d'or, diminuée des frais de fabrication de cette monnaie, et que d'autre part la valeur d'échange de la monnaie d'or sera supérieure à la valeur d'usage marginale de l'or industriel, diminuée des frais de fabrication afférents. Notre équilibre dépend, par conséquent, d'une part de la courbe que dessine la valeur d'échange de l'or comme monnaie, lorsque la quantité en varie, et d'autre part de la courbe que dessine la valeur d'usage de l'or considéré dans son emploi industriel. Et ces deux courbes nous apparaissent comme indépendantes l'une de l'autre : la courbe de la valeur d'échange de la monnaie est déterminée par les facteurs que nous connaissons, et n'est aucunement influencée par la valeur d'usage du métal dont la monnaie est faite ; et la courbe de la valeur d'usage de l'or industriel se détermine comme la courbe de la valeur d'usage des autres marchandises, sans que la valeur de la monnaie exerce aucune influence sur elle. Peut-être, à la vérité, pourrait-on émettre un doute sur l'exactitude de la dernière proposition. Il faut se rappeler, en effet, que l'or industriel sert à satisfaire principalement des besoins de vanité : dès lors il n'est pas interdit de supposer que, la valeur effective de l'or étant accrue par le fait qu'il est employé comme monnaie,

les bijoux, les parures en or en sont plus recherchés, et qu'en définitive, la quantité de l'or industriel étant par exemple a, la courbe de la valeur d'usage de cet or industriel est plus élevée qu'elle ne serait si, la quantité de l'or industriel étant la même, il n'y avait pas à côté de cet or industriel de l'or monnayé. Ce n'est là toutefois qu'une supposition ; et fût-elle vraie, qu'il n'y aurait sans doute pas lieu de lui attribuer une très grande importance.

Mais comment l'équilibre s'établit-il entre les deux emplois de l'or ? On dit à l'ordinaire que cet équilibre s'établit perpétuellement, soit par le monnayage d'une certaine quantité d'objets en or, soit par la démonétisation d'une certaine quantité d'or monnayé. A la vérité, les choses ne se passent pas ainsi. Il faut prendre garde que, démonétisant des monnaies, on perd ce qu'il en a coûté pour frapper celles-ci ; faisant fondre des objets d'or, on perd ce qu'il en a coûté pour les fabriquer — et ici particulièrement il s'agira, assez souvent, de frais relativement élevés —. Des opérations comme celles dont on nous parle ne seraient donc concevables que dans le cas de changements très notables dans la valeur d'échange de la monnaie, ou dans la valeur d'usage de l'or industriel : or les courbes de ces deux valeurs ne sauraient guère changer que très lentement.

Pour établir ou plutôt pour *maintenir* l'équilibre qui nous occupe, il suffira de la distribution qui a lieu perpétuellement de l'or nouvellement produit entre les deux emplois auxquels il peut être affecté. Considérons l'or disponible à un moment donné. Une partie est employée à des usages industriels ; nous supposerons qu'on s'en serve uniquement pour fabriquer des bijoux. Le prix *normal*, pour ces bijoux, est représenté par une somme de monnaie d'or d'un poids égal au leur, diminuée, d'une part, d'une certaine quantité en raison des frais de frappe de la monnaie, et augmentée, d'autre part, d'une certaine quantité en raison des frais de fabrication des bijoux ; au total, les bijoux devront s'échanger, normalement, contre une somme de monnaie qui vraisemblablement aura un poids supérieur. Si les bijoux sont peu désirés, on ne trouvera pas à les écouler à ce prix normal ; et les bijoutiers devront diminuer leur fabrication pour ne pas avoir à supporter des pertes prolongées. Si les bijoux au contraire sont très recherchés, on les vendra un prix supérieur au prix normal ; et les bijoutiers seront invités par là à produire davantage.

La distribution de l'or entre ses deux emplois dépend en partie de la courbe que dessine la valeur d'usage de l'or industriel. Il suit de là que la forme de cette courbe influe sur la valeur d'échange de la monnaie. Si l'or est recherché davantage pour les usages industriels, la quantité d'or qui sera monnayée, toutes choses égales d'ailleurs, en sera réduite, et par suite la valeur de la monnaie s'élèvera ; si l'or est moins désiré dans l'industrie, ce sera l'inverse.

319. La dualité des métaux. — Le fait que deux métaux sont employés simultanément comme monnaie apportera à la théorie une complication nouvelle ; cela, toujours, si la frappe des métaux est libre.

Supposons, en premier lieu, que la loi fixe le rapport entre la valeur des deux monnaies ; et mettons que ce rapport soit 1 à 15,5. Pour que l'équilibre s'établisse, il faut que deux conditions soient remplies : 1° il faut que le rapport des valeurs d'usage marginales des deux métaux en tant qu'ils sont employés dans l'industrie soit lui aussi — en négligeant les frais du monnayage, et de la fabrication des objets — 1 à 15,5 ; 2° il faut que la valeur d'usage marginale de chaque métal, en tant qu'il est employé dans l'industrie, corresponde — de la façon qui a été indiquée tantôt — à la valeur d'échange du même métal, en tant qu'il sert de monnaie. Notons que si la première condition se trouve remplie, la valeur d'usage marginale d'un métal dans son emploi industriel ne pourra pas correspondre à sa valeur d'échange comme monnaie sans qu'il en aille de même pour l'autre métal. Quant à la façon dont l'équilibre s'établira, elle est analogue à celle dont il s'établissait dans l'hypothèse précédemment envisagée d'un seul métal-monnaie.

On peut supposer, en deuxième lieu, que la loi ne fixe pas le rapport de valeur des deux monnaies. Dans ce cas, les conditions de l'équilibre seront les suivantes : 1° il faut que le rapport de valeur des deux monnaies corresponde au rapport des valeurs d'usage marginales des deux métaux, considérés dans leur emploi industriel ; 2° il faut que la valeur d'usage marginale de chaque métal, en tant qu'il est employé dans l'industrie, corresponde à la valeur d'échange du même métal, en tant qu'il sert de monnaie. Cette deuxième condition est identique à la deuxième condition de tantôt ; ce n'est que la première condition qui a changé.

320. Autres théories sur la valeur de la monnaie. — Il faudrait, pour terminer, comparer la théorie que nous venons de développer — et qui est, comme on a pu le voir, la théorie quantitative rectifiée et complétée — aux autres théories que l'on a émises sur le même sujet. Ces théories sont au nombre de deux. La première veut que la valeur de la monnaie dépende de son *coût de production*. Nous avons déjà rencontré cette théorie, et nous avons dit dans quelle mesure — faible à la vérité — on peut accepter la thèse qu'elle soutient. La deuxième théorie est la théorie *étatiste* : elle veut que la valeur de la monnaie dépende des lois que l'État édicte au sujet de celle-ci. Cette théorie, si on la présente d'une certaine façon, est juste ; elle met en relief des faits à coup sûr très importants : il est certain qu'en décidant que l'on fabriquera de la monnaie avec tel ou tel métal, en décrétant la frappe libre ou en l'abolissant, en établissant tel rapport fixe entre la valeur des différentes monnaies, en autorisant l'émission des billets de banque, etc., les lois exercent ici une influence considé-

rable. Mais il importe qu'on se garde avec soin de certaines exagérations et de certaines confusions où l' « étatisme » risque de nous entraîner. Les lois ne déterminent pas *directement* la valeur de la monnaie ; elles ne sauraient décider la proportion selon laquelle les monnaies s'échangeront contre chaque marchandise (1). Si elles influent sur la valeur de la monnaie, ce n'est jamais que d'une manière indirecte, par l'intermédiaire de ces facteurs que nous avons étudiés : en augmentant la quantité de la monnaie, etc. Et de ce que leur influence est seulement indirecte, il résulte qu'elle peut ne pas être la seule à agir — et effectivement elle n'est pas la seule — ; mais surtout il apparaît évidemment qu'il ne suffit pas d'affirmer cette influence pour *expliquer* véritablement comment la valeur de la monnaie se détermine.

5. *Les données expérimentales* (2).

321. Intérêt qu'il y a à consulter ces données. — Nous avons développé notre théorie de la valeur de la monnaie en prenant comme prémisses des faits élémentaires, ou d'observation courante, et en tirant de ces faits des déductions ; et nous n'avons eu recours à aucun moment, pour la construire, aux statistiques. Par l'emploi de la méthode dont nous nous sommes servi, on peut arriver à établir une théorie de la valeur de la monnaie qui se suffise à elle-même. Il y a même plus : ce n'est guère que par cette méthode qu'on peut résoudre d'une manière certaine le problème qui vient de nous occuper ; et ce n'est que par elle qu'on peut rendre intelligibles les phénomènes à propos desquels il se pose. Imaginons que pour l'élucider on veuille employer seulement l'induction, et spécialement cette induction qui se fonde sur les statistiques. On croira peut-être découvrir des lois. Mais ces lois ne seront pas sûres, parce qu'on courra le risque de voir des connexions causales là où n'y aura eu que des successions fortuites. Et elles ne seront pas vraiment explicatives, parce que, découvertes par l'étude de phénomènes complexes, elles ne nous montreront pas le mé-

(1) Ceci est reconnu par Knapp, que nous avons cité comme le représentant le plus distingué de la théorie étatiste de la monnaie.

(2) Les principales de ces données ont été réunies par Soetbeer dans son ouvrage classique, *Materialen zur Erläuterung der Edelmetallverhältnisse* (trad. fr., *Matériaux pour faciliter l'intelligence des rapports économiques des métaux précieux*, Paris, Berger-Levrault, 1889). Pour les années les plus récentes, il convient de consulter les *Rapports* de l'administration française des monnaies et médailles au ministre des finances et les *Rapports* du directeur de la Monnaie des États-Unis. Voir encore Aupetit, *Essai sur la théorie générale de la monnaie*, Paris, Guillaumin, 1901, 2e partie, chap. 2-3, et Dolléans, *La monnaie et les prix* (dans les *Questions monétaires contemporaines*).

anisme en vertu duquel les effets qu'elles annoncent doivent nécessairement se produire.

La théorie que nous avons exposée n'a pas besoin de *vérification* expérimentale. Mais l'expérience peut en fournir des *confirmations* plus ou moins parfaites. Et c'est à l'expérience, en tout cas, qu'il faut demander de nous faire connaître les faits auxquels elle doit s'appliquer. Nous allons donc rassembler quelques données statistiques relatives aux faits en question.

322. La valeur de la monnaie. — Quelles sont les variations historiques de la valeur de la monnaie ? Pour les périodes un peu éloignées de nous, ces variations, faute de renseignements suffisamment précis et suffisamment abondants, ne sont que très imparfaitement connues. On veut qu'au temps des Carolingiens la valeur de la monnaie ait été de 7 à 10 fois plus élevée qu'aujourd'hui. Le pouvoir d'achat du numéraire dans l'année 1890 étant pris pour unité, la valeur de la monnaie, pour la France, aurait été de 4,5 au commencement du XIIIe siècle, de 3 dans la période 1351-1375, de 6 à la fin du XVe siècle, de 2 à la fin du XVIIIe (1).

On connaît beaucoup mieux, naturellement, les fluctuations des prix dans l'époque récente ; mais nous savons quelles difficultés on rencontre quand on veut, par la méthode des *index-numbers*, mesurer la valeur de la monnaie ; nous savons que selon les procédés adoptés, on arrivera à des résultats quelque peu divergents. Dans le tableau suivant, nous réunissons des nombres-indices qui ont été établis, d'une part pour le Royaume-Uni à l'aide des prix de 45 articles, d'autre part pour la France à l'aide des prix de 43 articles (2).

(1) Cf. Schmoller, *Grundriss*, § 182, *a* (trad. fr., t. III).

(2) Cf. les *Aperçus statistiques internationaux*, tableau 230, et l'*Annuaire statistique (1906)*, p. 153*.

Années	Substances alimentaires		Matières brutes		Moyenne générale	
	Royaume-Uni	France	Royaume-Uni	France	Royaume-Uni	France
1867-77	100	100	100	100	100	100
1818-27	111	—	112	—	111	—
1828-37	96	—	91	—	93	—
1838-47	99	—	90	—	93	—
1846-50	87	—	79	—	83	—
1851-55	88	—	92	—	90	—
1856-60	95	—	100	—	98	—
1861-65	92	—	110	—	102	—
1866-70	97	—	101	—	99	—
1871-75	102	—	105	—	104	—
1876-80	96	—	85	—	89	—
1881-85	84	—	76	—	80	—
1885-90	72	—	69	—	70	—
1891-95	70	—	64	—	67	—
1896-1900	66	—	66	—	66	—
1901	67	78,1	72	74.8	70	76,3
1902	67	77,1	71	73,4	69	75
1903	66	77,8	72	73.5	69	75,4
1904	68	76,3	72	73.7	70	74,9
1905	69	81,7	75	78,2	72	79,8
1906	69	80,6	83	88,7	77	85,1

323. Le stock des métaux précieux. — Le stock des métaux précieux ne peut pas être connu directement. On ne peut que l'évaluer, en s'appuyant sur ce que l'on sait de la production de ces métaux d'une part, et d'autre part des causes qui tendent perpétuellement à réduire la quantité qui en existe.

Pour ce qui est de la production des métaux précieux, on n'est pas sans avoir des renseignements intéressants même sur ce qu'elle a été dans l'antiquité et au moyen âge (1). Mais on est beaucoup mieux informé de ce qu'elle a donné depuis la fin du XVe siècle. Voici un tableau à ce sujet (2) :

(1) Cf. Lexis, article *Gold und Goldwährung*, 1, dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, t. IV.

(2) Cf. Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., § 95. Voir encore, dans les *Questions monétaires contemporaines*, *La production de l'or*, par Brocard, et *La production de l'argent*, par P. lier.

	Or (en kg.)		Argent (en kg.)	
	Moyenne annuelle	Total	Moyenne annuelle	Total
1493-1850 (358 années)	13.273	4.752.070	418.510	149.826.750
1851-1885 (35 »)	183.222	6.412.794	1.637.054	57.296.885
1886-1890 (5 »)	167.675	838.379	3.480 060	17.400.300
1891-1895 (5 »)	245.292	1.226.459	4.917.520	24.587.600
1896-1900 (5 »)	387 257	1.936.287	5.177.426	25.887.130
1901	392.705	—	5 382 368	—
1902	445.453	—	5.019.480	—
1903	489.810	—	5.301 731	—
1904	526.461	—	5.446.313	—

Au total, on a pour la période 1493-1904 une production de plus de 17 millions de kilogrammes d'or et de plus de 296 millions de kilogrammes d'argent. On remarquera l'accroissement énorme de la production des métaux qui a eu lieu à partir du milieu du XIXe siècle, et que la production de l'or, en particulier, a été dans la période de 35 ans 1851-1885, ou dans la période de 14 ans 1891-1904, plus forte qu'elle n'avait été dans la période de 358 ans 1493-1850.

En tenant compte des fluctuations qu'a subies le rapport de valeur de l'or et de l'argent, la valeur de l'or produit apparaît comme représentant 57,05 $^0/_0$ de la valeur totale des deux métaux dans la période 1493-1520, 17,21 $^0/_0$ dans la période 1581-1600, 40,46 $^0/_0$ dans la période 1741-60, 23,41 $^0/_0$ dans la période 1781-1800, 77,58 $^0/_0$ dans la période 1851-55, 51,24 $^0/_0$ dans la période 1886-90, 77,97 $^0/_0$ en 1903, 77,10 $^0/_0$ en 1904 (1).

L'or et l'argent, une fois extraits des mines, ne durent pas éternellement. Les monnaies s'usent ou se perdent, et aussi les objets d'or et d'argent de toutes sortes, les objets dans lesquels il y a de l'or ou de l'argent. Le stock d'or subirait par là une réduction annuelle de $^1/_{700}$, le stock d'argent de $^1/_{400}$ (2). C'est en prenant ce fait en considération qu'on arrive à l'évaluation suivante (3) :

(1) Cf. les *Aperçus statistiques internationaux*, tableau 199.

(2) D'après Philippovich.

(3) D'après Schmoller, *Grundriss*, § 182. Lexis (article *Gold und Goldwährung*) estime à 1,87 milliard seulement la valeur totale du stock de l'or en 1500.

	Or		Argent	
	Poids en millions de kilog.	Valeur en milliards de francs	Poids en millions de kilog.	Valeur en milliards de francs
1850	4,7	16,5	149,8	36,7
1890	11,9	41,4	224,1	52,6
1900	14,8	51,8	273,2	58,3

324. Les deux emplois des métaux précieux. Le stock monétaire. — Les métaux précieux sont employés, nous le savons, pour partie à des usages industriels, et pour partie à fabriquer de la monnaie. Les estimations relatives aux quantités d'or et d'argent absorbées par l'industrie sont fort incertaines. Dans les années 1876-85, ces quantités se seraient élevées respectivement à 35 °/₀ et à 33 °/₀ de l'or et de l'argent employés. Pour la période 1890-99, les chiffres correspondants seraient 27 °/₀ et 42 °/₀. En 1902, la consommation industrielle de l'or se serait élevée à 121.610 kilogrammes, alors que la production du même métal l'année précédente aurait été de 392.705 kilogrammes ; et pour l'argent, la production de 1901 ayant été de 5.382.368 kilogrammes, la consommation industrielle de 1902 se serait montée à 1.547.655 kilogrammes (1).

Le stock d'or et d'argent monnayé était évalué en 1848, pour le monde occidental, à 31,5 milliards, soit 9,5 milliards de monnaie d'or et 22 milliards de monnaie d'argent ; en 1857, ces chiffres devenaient 38, 15 et 23 ; en 1885, 38,27, 19,15 et 19,12 ; en 1894, 42,3, 21,2 et 21,1 ; en 1902 enfin, 45,2, 26,9 et 18,3. Le montant du papier à découvert aurait été de 9,1 milliards en 1885, de 12,8 milliards en 1894 et de 14,7 en 1902. Pour ce qui est des substituts divers de la monnaie, nous avons donné déjà les plus intéressantes des statistiques qui les concernent.

325. Ce que l'on peut tirer de ces données. — Toutes ces données numériqnes que nous venons de rassembler ne représentent — nous l'avons indiqué pour la plupart d'entre elles, mais il importe d'y insister — que des approximations très grossières de la réalité. Les faits auxquels elles se rapportent, cependant, sont les plus aisés à mesurer, parmi ceux qui ont de l'importance dans la question de la valeur de la monnaie. Les évaluations, en effet, auxquelles on peut procéder relativement au volume des transactions et à la rapidité de la circulation monétaire sont bien plus incertaines encore. Dès lors on ne s'étonnera pas s'il est très difficile de trouver dans l'expérience la confirmation des conclusions de la théorie ;

(1) Cf. Arnauné, *La monnaie*, 1re partie, chap. 2, § 1, Dolléans, ouv. cité, Helfferich, *Das Geld*, II, chap. 11, § 5.

d'autant que, en raison de la grande complexité des phénomènes. les cas seront nécessairement rares où l'observation de la réalité permettra de saisir, comme il faut faire, l'action de tel ou tel facteur.

C'est l'influence de la quantité de la monnaie sur la valeur de celle-ci que l'expérience nous révèle le mieux. Bien entendu, on ne doit pas demander que la valeur de la monnaie varie toujours proportionnellement à la quantité qui en circule, puisque cette quantité, encore une fois, n'est qu'un des facteurs par lesquels le pouvoir d'achat de la monnaie est déterminé. Mais il est possible, néanmoins, de constater l'influence de la quantité de la monnaie. On dispose pour cela, comme l'a montré Aupetit, de deux méthodes.

1° Il est dans l'histoire des moments où le stock monétaire s'est accru d'une manière particulièrement rapide. Dans ces moments, la théorie veut, on le conçoit, que l'influence du facteur quantitatif ait été prépondérante, et elle nous permet de tenir celle des autres facteurs pour négligeable. On observera donc si la variation du stock monétaire a été suivie d'une variation de la valeur de la monnaie inversement proportionnelle, ou du moins si cette variation anormale du stock monétaire a été suivie d'une variation anormale, en sens inverse, de la valeur de la monnaie.

Cette méthode trouve une première application dans l'étude de ce qui s'est passé au XVIe siècle, à la suite de la découverte de l'Amérique et de la mise en exploitation de ses mines. Comme Jean Bodin l'affirme dans son *Discours* de 1568 (1), ce n'est que l'afflux des métaux de l'Amérique qui peut expliquer le renchérissement de toutes choses qui se produisit dans ce siècle. Au milieu du XIXe siècle, quelque chose de semblable a lieu. La production de l'or et de l'argent passe de 376 millions en 1849-50 à 834 millions en 1851-52, 917 millions en 1853-54, et se maintient pendant les années suivantes à peu près au même niveau. Les *index-numbers*, cependant, nous montrent que l'accroissement de la production des métaux a été suivi très vite d'une baisse sensible de la valeur de la monnaie. Le tableau de Sauerbeck donne la cote 76 aux années 1851-52, et 98 aux années 1853-54 ; dans d'autres tableaux, les chiffres correspondants sont 92 et 116, 98,4 et 116,4, 75 et 82. La période qui précède et qui suit 1873 est également instructive. C'est en 1873 que la frappe libre de l'argent a été abolie dans les pays latins ; la production de l'argent a donc cessé, à ce moment, d'augmenter le stock monétaire de l'Europe ; et pour avoir une idée des variations de ce stock il faut tenir compte, jusqu'en 1873, de la production de l'or et de l'argent, après 1873, de la seule production de l'or. La production de l'or et de l'argent représente 789 millions en

(1) Voir Hauser, *Controverse sur les monnaies (1566-1578)*, dans le *Bulletin des sciences économiques et sociales du Comité des travaux historiques et scientifiques*, année 1905.

1868-69, 803 en 1870-71, 867 en 1872-73 ; la production de l'or est de 521 millions en 1874-75, 603 millions en 1876-77, 557 millions en 1878-79. Or le tableau de Sauerbeck donne aux années 1870-71 la cote 98, aux années 1872-73 la cote 110, aux années 1874-75 la cote 99, aux années 1878-79 la cote 85 ; dans un autre tableau, les chiffres sont 120, 131, 128, 107. Il apparaît ainsi que le ralentissement dans l'accroissement du stock monnayable, conséquence de la suspension de la frappe libre de l'argent, a élevé la valeur de la monnaie.

2° La deuxième méthode est beaucoup plus conjecturale. Elle consiste à évaluer les changements qui ont eu lieu, au cours d'une période donnée, dans les divers facteurs qui influent sur la valeur de la monnaie — le volume des transactions, les emplois industriels des métaux précieux, etc. —, à déterminer ensuite ce que la production des métaux précieux aurait dû être pour que la valeur de la monnaie demeurât la même, à mesurer les excédents ou les déficits de la production réelle des métaux précieux par rapport à cette production « normale », et à comparer la courbe de ces excédents ou de ces déficits avec celle des *index-numbers*. Appliquant cette méthode à l'étude de la période 1878-1900, Aupetit a trouvé, entre les deux courbes que nous venons de dire, une similitude de forme qui ne laisse pas d'être frappante.

6. *Les conséquences des variations de la valeur de la monnaie.*

326. Vrai sens de la question. — On s'est posé assez souvent la question des conséquences qu'ont les variations de la valeur de la monnaie. Il faut bien s'entendre sur le sens de cette question. Dans les réponses, en effet, qui y ont été données, il n'est pas rare que l'on rencontre des formules qui marquent une certaine confusion d'idées, ou qui du moins peuvent produire une telle confusion. Certains auteurs disent que les variations de la valeur de la monnaie ont pour conséquence, soit la hausse, soit la baisse des prix. On peut comprendre d'où vient cette façon de dire. Elle procède, à l'ordinaire, d'une distinction que l'on fait — plus ou moins nettement — entre ces facteurs du pouvoir d'achat de la monnaie qui sont en quelque sorte *inhérents à celle-ci* — telle la quantité de la monnaie — et ceux qui lui sont extérieurs — tels les facteurs qui déterminent le volume des transactions —. C'est aux premiers seulement de ces facteurs qu'on rattache la valeur de la monnaie, en ce sens qu'on ne parle de variations de la valeur de la monnaie que là où leur influence se manifeste. Et comme pour la rattacher plus étroitement à eux, on sépare la valeur de la monnaie des prix, on en fait quelque chose d'*intermédiaire*,

dans l'enchaînement des causes et des effets, entre la quantité de la monnaie, par exemple, et les prix. En réalité, tout ce qui influe sur les prix influe sur la valeur de la monnaie ; et il est incorrect de voir dans les variations des prix une conséquence des variations de la valeur de la monnaie. Les variations de la valeur de la monnaie ne sont qu'un *résumé* des variations des prix.

327. Les réponses qu'elle comporte. — Les variations de la valeur de la monnaie, soit que cette valeur monte, soit qu'elle baisse, entraîneront des conséquences diverses, selon telles ou telles hypothèses où l'on peut se placer. Les effets, par exemple, ne seront pas les mêmes d'une hausse de la valeur de la monnaie résultant d'une diminution du stock monétaire ou d'une hausse de cette même valeur résultant des perfectionnements introduits dans la technique de certaines industries, et de l'abaissement consécutif du prix des articles que ces industries produisent. Car dans le premier cas, la hausse de la valeur de la monnaie correspond à une baisse générale et à peu près uniforme de tous les prix, au lieu que dans le deuxième il n'y aura qu'un certain nombre de prix qui auront subi une baisse sensible. De même, les effets qu'aura la baisse de la valeur de la monnaie ne seront pas nécessairement pareils si cette baisse est due à une production abondante de métaux précieux ou si elle est due à une émission de papier-monnaie. Car tandis que la production de métaux n'augmente jamais le stock monétaire que d'une manière relativement lente, des émissions de papier-monnaie peuvent l'enfler subitement ; et en outre, ces émissions de papier-monnaie peuvent profiter, tout d'abord, à des catégories sociales différentes de celles qui tirent avantage de la production des métaux.

Faisons abstraction des particularités que présentent les cas indiqués ci-dessus ; et demandons-nous quelles seront les conséquences générales, en premier lieu, de la *baisse* de la valeur de la monnaie (1). Ces conséquences seront multiples. La hausse des prix, comme nous l'avons vu déjà, agira comme un stimulant des affaires, elle excitera l'esprit d'entreprise et poussera à développer la production. Mais les effets les plus notables de cette hausse concerneront la distribution des richesses.

Certaines catégories d'individus en retireront du bénéfice. Ce seront, si la hausse doit devenir générale, ces producteurs dont les produits auront été touchés les premiers par la hausse, soit à cause de la nature de ces produits, soit parce que nos gens habitent ces régions où les courants économiques se forment, ou celles qu'ils traversent avant que leur influence se propage partout. Et ceux-là retireront aussi du bénéfice de la hausse des prix qui ont contracté des engagements pécuniaires, surtout si ces en-

(1) Voir là-dessus Walsh, *The fundamental problem in monetary science*, New-York, Macmillan, 1903, 4e partie, chap. 4.

gagements sont à longue échéance. L'individu qui s'est obligé à payer annuellement une rente fixe, si la valeur de la monnaie va baissant, aura de plus en plus de facilité pour s'acquitter. Un État qui a une dette perpétuelle verra, par l'effet de la baisse de la valeur de la monnaie, sa charge diminuer progressivement.

En regard de ces catégories qui seront avantagées, d'autres, en revanche, recevront un dommage. Ces gens recevront un dommage qui se trouvent à l'écart des grands courants économiques. Il en ira de même pour tous ceux qui ont des créances à recouvrer, principalement des créances à long terme, et pour ceux qui ont des revenus fixes. Les détenteurs des titres de rente des États se trouveront ainsi lésés. Les fonctionnaires le seront aussi, surtout s'ils ne savent pas faire en sorte d'obtenir de temps en temps des augmentations de traitement. Et les ouvriers pareillement auront à souffrir de la baisse de la valeur de l'argent : car leurs salaires ont une certaine fixité, ils ne subissent pas aussi facilement que les marchandises proprement dites l'effet des changements qui ont lieu dans les conditions du marché ; les ouvriers, au reste, souffriront plus ou moins de la hausse des prix, selon que leur organisation plus ou moins solide leur donnera plus ou moins de force dans la discussion de leurs salaires avec les employeurs.

Au total, il semble que les conséquences de la baisse de la valeur de la monnaie soient plus heureuses que fâcheuses. Notamment, il y a lieu de tenir pour heureuse la libération progressive des débiteurs — États ou particuliers — qui résulte de cette baisse : car elle augmente la liberté d'action de ces débiteurs, cependant que d'autre part elle tend à diminuer le nombre des oisifs.

Que si, maintenant, on considérait le cas d'une hausse de la valeur de la monnaie, on aurait des conséquences inverses des précédentes ; et l'appréciation à laquelle on aboutirait serait également inverse de celle qu'on vient de voir.

328. De la stabilisation de la valeur de la monnaie. — Comme les conséquences des variations de la valeur de la monnaie peuvent être regrettables — pour certains auteurs, même, elles le sont toujours —, on s'est préoccupé de rechercher les moyens par lesquels on pourrait soit empêcher ces variations d'avoir lieu, soit en diminuer l'amplitude, soit encore remédier aux conséquences qu'elles ont.

Nous savons que les partisans du bimétallisme ont invoqué souvent, en faveur de celui-ci, cet argument qu'avec le régime bimétalliste les fluctuations de la valeur de la monnaie étaient moins sensibles qu'avec le monométallisme ; nous avons discuté cette affirmation, et reconnu que pour être vraie souvent, cependant elle ne l'était pas toujours.

A-t-on, avec la monnaie de papier, des facilités spéciales pour résoudre

la question qui nous occupe? Il faut distinguer, ici, entre le billet de banque qui n'a pas cours forcé et le papier-monnaie. S'agit-il du billet de banque sans cours forcé ? Comme nous l'avons vu, il n'est pas au pouvoir de l'établissement émetteur d'en augmenter la quantité indéfiniment : il y a une limite qu'on ne saurait dépasser sans que l'encaisse devienne insuffisante pour garantir le remboursement des billets. Ce que la banque d'émission peut faire, en revanche, c'est de réduire la circulation fiduciaire — elle n'a pour cela qu'à élever le taux de l'escompte — ; mais par là elle réduit aussi ses affaires, et ses bénéfices. Le cas du papier-monnaie est très différent de celui des billets de banque sans cours forcé. Un État qui émet du papier-monnaie peut, en un sens, accroître ses émissions indéfiniment ; il est même trop tenté, quand il a commencé à en fabriquer, d'en fabriquer toujours davantage. La difficulté, pour lui, c'est de retirer le papier qu'il a mis en circulation. Ce retrait du papier, de quelque manière qu'il s'effectue, représentera une opération extrêmement onéreuse : notre État s'appauvrira ou il s'endettera de tout le montant du papier qu'il voudra supprimer.

Les considérations qui précèdent, au reste, appellent une remarque très importante : c'est que, tant que la circulation d'un pays comprendra une monnaie ayant cours en dehors de ses frontières, on ne pourra pas faire varier le stock monétaire de ce pays indépendamment du stock monétaire des autres pays. Imaginons que dans un pays où il circule de l'or on émette du papier-monnaie : comme nous l'avons montré ailleurs, ce pays exportera de l'or ; et en fin de compte, aussi longtemps que tout l'or n'aura pas été exporté, la monnaie qu'on aura créée n'augmentera le stock monétaire du pays en question que d'une quantité relativement faible, qui sera avec cette monnaie nouvelle dans le même rapport ou à peu près où le stock monétaire de notre pays était avec le stock monétaire mondial. Une création ou une suppression de monnaie n'augmentera ou ne diminuera le stock monétaire d'un pays d'une quantité égale à la quantité créée ou supprimée qu'autant que ce pays n'aura point de monnaie internationale dans sa circulation.

Considérons, maintenant, un système comme ce « comptabilisme » dont nous avons parlé. Si nous supposons qu'au moment de l'établissement de ce système on attribue à chacun un certain avoir en monnaie, et que jamais plus cet avoir ne doive être accru ou diminué par un acte de l'État, alors la seule différence vraiment notable qui existera, du point de vue où nous sommes placés, par rapport à l'état de choses actuel, c'est qu'on aura supprimé l'une des grandes causes qui aujourd'hui font varier la valeur de la monnaie : à savoir les fluctuations du *stock monétaire*. Mais la valeur de la monnaie pourra varier, si le volume des transactions varie ou la rapidité de la circulation monétaire — puisqu'il y aura encore quelque

chose qu'on pourra appeler ainsi —. Et ces variations seront plus marquées souvent que celles que l'on constate à présent : car l'influence des variations du stock monétaire, si parfois elle renforce celle des autres facteurs qui modifient la valeur de la monnaie, d'autres fois aussi la neutralise. Ajoutons, cependant, qu'adoptant le principe du comptabilisme, on peut très bien admettre pour l'État, pendant le fonctionnement de ce système, le droit de créer ou de détruire de la monnaie : et l'on peut concevoir que l'État use de ce droit pour influer sur la valeur de la monnaie, par des émissions ou des destructions de monnaie, de manière à la stabiliser ; il en serait de la monnaie comptabiliste, dans ce cas, comme du papier-monnaie dont nous parlions tantôt.

Mentionnons, pour terminer, ce projet qui a été émis à diverses reprises (1), et d'après lequel les débiteurs devraient payer, au jour de l'échéance, non pas exactement la somme qu'ils auraient souscrite, mais une somme pour le calcul de laquelle on tiendrait compte des variations survenues dans la valeur de la monnaie. Celui par exemple qui aurait emprunté 1.000 francs, si au jour de l'échéance la valeur de la monnaie se trouvait avoir doublé, n'aurait à payer que 500 francs ; cette somme représenterait justement, pour son créancier et pour lui, ce qu'il s'était engagé à rembourser. Un tel projet est assurément pratique ; on pourrait d'ailleurs, si on voulait le réaliser, ne pas rendre obligatoire le mode d'acquittement qui vient d'être dit, et donner seulement aux prêteurs et aux emprunteurs la faculté de l'adopter. Toutefois il faut bien voir qu'il ne s'agit point ici d'empêcher les variations de la valeur de la monnaie, et qu'on ne vise qu'à corriger un des effets de ces variations.

(1) Voir Jevons, *La monnaie*, chap. 25.

LIVRE IV

La distribution

—

I. — Le problème de la distribution

1. *En quoi consiste ce problème.*

329. La distribution du revenu social. — Sous la rubrique de la distribution, ce que l'on étudie dans les ouvrages d'économique, c'est la manière dont se distribuent, entre les individus ou entre les unités économiques, les richesses produites, c'est, en d'autres termes, la manière dont se distribue le revenu social — le revenu national, disent ceux des économistes qui attachent une importance, théorique et pratique, particulièrement grande à la division de l'humanité en nations —.

Le problème de la distribution étant ce qu'on vient de voir, les auteurs qui veulent traiter ce problème commencent, souvent, par parler du revenu social. Ils distinguent entre le revenu *brut* et le revenu *net* de la société. Le revenu brut comprendrait tous les biens qui sont produits ; le revenu net comprendrait seulement ces biens qui alimentent la consommation, qui procurent des plaisirs ou qui évitent des peines ; les biens que l'on emploie à en produire d'autres — les matières premières, par exemple, ou les produits intermédiaires — n'y entreraient pas. Le revenu net, ainsi, mériterait spécialement d'être regardé comme le revenu véritable. On pourrait d'ailleurs le considérer soit d'un point proprement *utilitaire*, et si l'on veut dire ainsi, humain, soit d'un point de vue *chrématistique*. Au point de vue utilitaire, on s'attacherait à ce que les biens produits apportent de bien-être à ceux qui en jouissent, en sorte que le revenu net de la société apparaîtrait comme consistant en une somme de *jouissances* — ou encore, si on veut prendre l'expression « revenu net » dans un sens plus rigoureux, en l'excès de cette somme sur ce que le labeur de la production a pu représenter de souffrance —. Au point de vue chrématistique, on s'attacherait à la *valeur* des biens. Par là, toute-

fois, on ne découvrirait pas grand'chose. S'il s'agit d'un pays, la valeur totale des biens qui y sont produits peut fournir des indications sur la prospérité relative de ce pays et sur ses variations. S'il s'agit de la société humaine tout entière, cette valeur totale n'a pas de rapports avec la prospérité générale ; elle est conditionnée par ces mêmes facteurs dont dépend la valeur de la monnaie : la quantité de monnaie en circulation, la rapidité de la circulation monétaire, etc.

330. Revenu social et revenu individuel. — Pour comprendre comment le revenu social se distribue, ce qu'il faut savoir, c'est comment les revenus individuels se constituent. Et sans doute on pourrait dire que la connaissance des revenus individuels ne donne pas une idée parfaitement exacte de la distribution du revenu social. Une personne qui a un revenu très élevé peut employer une partie de ce revenu à acheter des terres ou des maisons de rapport ; et ainsi la part qu'elle prélèvera sur le revenu social, celui-ci étant composé de biens à consommer, ne sera pas exactement proportionnelle à son revenu. Inversement, celui qui transformera des capitaux en biens de consommation ou qui vendra des capitaux pourra prendre du revenu social plus que la part qui serait proportionnelle au revenu dont il jouit. Ces faits, toutefois, ne modifient pas la distribution du revenu social d'une façon sérieuse. Et ils n'y apportent des modifications durables que parce qu'ils entraînent des changements dans les rapports des revenus individuels. Il est permis, en conséquence, de les négliger, et de regarder la distribution du revenu social comme dépendant uniquement de la façon dont se déterminent les revenus individuels.

Qu'est-ce donc que le revenu individuel (1) ? C'est quelque chose, peut-on dire tout d'abord, qui s'oppose à la fois au *patrimoine* et au *capital* individuels — la même opposition, au reste, existe aussi bien entre le revenu social d'une part, et d'autre part le patrimoine social et le capital social —. Le revenu s'oppose au patrimoine. En effet, celui-ci est composé de l'ensemble des biens qu'on possède à un moment donné ; le revenu, au contraire, est composé d'un ensemble de biens qui sont acquis dans une période donnée ; en d'autres termes, le patrimoine — ou si l'on veut la fortune — est un stock, tandis que le revenu est un flux. Le revenu, en même temps, s'oppose au capital. Le capital sert à produire ou à acquérir des biens dont on jouira, ou de l'argent avec lequel on achètera de tels biens ; au lieu que le revenu, normalement, est composé de biens que l'on « consomme » — au sens étroit du mot —, ou sert à acheter de ces biens.

De même que le revenu social, le revenu individuel peut être envisagé

(1) Voir là-dessus Fisher, *Capital and income*, chap. 4, § 1, chap. 7, et Appendice au chap. 7.

d'un point de vue utilitaire, ou d'un point de vue chrématistique. Du point de vue utilitaire, on remarquera dans les biens dont le revenu est formé les jouissances qu'ils procurent à ceux qui les possèdent ; et l'on pourra même être tenté de définir le revenu comme la somme des jouissances de toutes sortes qui sont données à l'individu — et qui viennent, bien entendu, de la possession de biens échangeables —. Au point de vue chrématistique, on remarquera dans les biens qui forment le revenu la valeur qu'ils ont. Lorsqu'on étudie le revenu afin de comprendre comment il se constitue, c'est au point de vue *chrématistique* que l'on se placera : la raison en est que les revenus naissent à l'ordinaire des échanges qui se font, et que même lorsqu'il n'en est pas ainsi ils sont déterminés, indirectement, par ces échanges.

Veut-on, maintenant, définir avec plus de précision la notion du revenu, et distinguer exactement, parmi ce qu'on pourrait appeler les rentrées d'un individu — en d'autres termes, parmi ce flux de biens qui lui vient dans une période déterminée —, ce qui fait partie du revenu, et ce qui n'en fait pas partie ? On sera conduit à des résultats divers selon le but qu'on se proposera, selon par exemple que l'on sera préoccupé du problème théorique de la distribution ou des problèmes pratiques de la taxation. De quoi que l'on se préoccupe d'ailleurs, on se trouvera plus d'une fois embarrassé pour établir la démarcation en question, et l'on devra se résigner à ce qu'elle demeure ou quelque peu incertaine, ou quelque peu arbitraire.

Voici les principaux résultats auxquels on arrivera, si c'est le problème de la distribution qu'on a l'intention d'étudier.

1° On n'inscrira pas dans le revenu les *changements* qui ont lieu *dans la valeur des biens* possédés. Si un tableau qu'un individu a dans sa collection, au lieu de 20.000 francs qu'il valait, vient à en valoir 30.000, il n'y a pas lieu de regarder comme un revenu cette plus-value de 10.000 francs.

2° Il n'y a pas lieu non plus, semble-t-il, de mettre dans le revenu les *jouissances* que l'individu tire de la possession des *biens d'usage*. Cela du moins ne fait guère de doute quand il s'agit de biens d'usage que l'on n'a pas coutume de louer, dont la jouissance, par conséquent, ne représente pas un bien économique. Si un individu possède un tableau de maître, on ne tiendra sans doute pas compte, dans l'évaluation de son revenu, du plaisir qu'il retire de la vue de ce tableau. Mais on sera peut-être plus hésitant s'il s'agit d'une maison d'habitation : car il est très fréquent que l'on vive dans une maison ou dans un appartement loué ; et l'avantage que l'on trouve à avoir une maison où l'on vit est quelque chose qui a proprement une valeur.

3° Dans le revenu entreront seulement ces biens que l'on a acquis par des échanges ou directement par son *activité productrice.*

On laissera de côté, en premier lieu, ces recettes qui proviennent de *dons*, de *legs*, etc. Et les gains que l'on fait dans les loteries seront assimilés aux dons ou aux legs : car si celui qui gagne un lot à une loterie a dû, pour cela, acheter un billet, cependant son gain n'est point à ses yeux le résultat nécessaire ou du moins normal de cet achat ; et il n'y a guère d'intérêt pour les théories de la distribution à s'occuper de gains de ce genre. En deuxième lieu, on laissera de côté ces recettes qui ont leur source dans des *obligations unilatérales* de ceux qui les fournissent. Ces recettes, au reste, ne bénéficient guère aujourd'hui qu'à certaines personnes morales : qu'on pense par exemple aux recettes que l'État ou les communes doivent aux impôts.

Le revenu est composé des biens que l'on acquiert par l'échange, ou directement par le travail producteur. Pour l'estimer, toutefois, on déduira de la valeur de ces biens ce qu'il en a coûté pour les obtenir : et l'on tiendra compte ici, en même temps que des frais de production au sens le plus étroit de l'expression, de l'amortissement du capital employé — point de l'intérêt, du moins quand le capital appartient à la personne qui l'emploie —, et des primes d'assurance que l'on a dû verser,ou qu'on aurait dû verser pour ce capital ou pour les produits.

4° On laisse parfois en dehors du revenu ces rentrées qui ne présentent pas un certain caractère de durée et de régularité. Mais cette exclusion ne paraît pas justifiée. Soit un individu qui n'a point coutume de travailler, et qui s'avise à un moment donné d'entreprendre telle ou telle besogne rémunérée : on ne voit pas pourquoi la rémunération qu'il touchera n'entrerait pas dans son revenu. De même, si par suite de telle circonstance exceptionnelle le propriétaire ou le locataire d'une maison se trouve en situation, un jour, de louer des places à ses fenêtres et de réaliser par là une recette, cette recette devra entrer dans son revenu.

Indiquons, pour terminer, que la définition du concept du revenu ne présente, par rapport à la théorie de la distribution, qu'assez peu d'intérêt. Ce qui importe ici, c'est de déterminer, si possible, des lois concernant telles ou telles sortes de recettes qui peuvent entrer dans le revenu des individus (1).

(1) On se sert souvent du mot « revenu » dans un sens autre que celui que nous avons tâché de définir : on désigne, ainsi, par le nom de revenus ces recettes qui composent le revenu — entendu dans le sens qu'on a vu —. Nous ne nous ferons pas faute d'employer nous-même le mot « revenu » de cette deuxième manière.

2. *Le problème de la distribution et le problème de la valeur.*

331. Rapports très étroits qui existent entre eux. — Le problème de la distribution n'existe que parce que les hommes entretiennent ensemble de perpétuels rapports économiques ; il naît du fait de l'échange. Imaginons des hommes qui vivraient isolés les uns des autres, chacun produisant ce qu'il doit consommer : il pourra y avoir des différences entre les sommes de bien-être que chacun d'eux se procurera ; mais on ne saurait parler, en un tel cas, de distribution. Quant à ces hommes qui, dans notre société, produisent sans échanger, ou du moins obtiennent sans échange une partie de leur revenu, on ne les laissera sans doute pas de côté quand on étudiera le problème de la distribution, et on leur fera application de la théorie à laquelle, par l'étude de ce problème, on aura abouti. Mais cette application repose sur une assimilation de ce revenu directement obtenu aux revenus qui sont obtenus par l'échange ; et ce qui justifie une telle assimilation, c'est la possibilité qui existe pour ces individus dont nous parlons d'engager leur activité économique tout entière, si l'on peut s'exprimer ainsi, dans le système général des échanges.

On peut admettre, quand on veut se donner une idée sommaire de la manière dont la distribution s'opère, que celle-ci résulte uniquement d'échanges. Certaines sortes de revenus proviennent immédiatement de l'échange : le salaire par exemple — dans le sens usuel et premier du mot tout au moins — est le prix que l'on paie à l'ouvrier pour la force de travail qu'il vous cède. Tel autre revenu — le profit de l'entrepreneur — apparaîtra comme résultant indirectement de l'échange, puisqu'il est constitué par ce que la vente de ses produits laisse à l'entrepreneur, après qu'il a retranché tous les frais de production. De quelque sorte de revenu qu'il s'agisse, toujours, pour comprendre de quelle façon il se forme, il faudra se reporter à la théorie de l'échange et de la valeur. La théorie de la distribution, dans certaines de ses parties, sera une application de la théorie de la valeur à de certaines espèces de biens ; et dans ses autres parties, elle se déduira de la théorie de la valeur.

332. Théorie adverse. — Cette vue, toutefois, n'est pas acceptée universellement. Il s'est trouvé des auteurs pour nier que la théorie de la valeur — de la valeur des marchandises — donnât la clef des phénomènes de la distribution (1). La distribution, d'après eux, ne résulterait

(1) En dernier lieu, Halévy (*Les principes de la distribution des richesses*, dans la *Revue de métaphysique et de morale*, 1906).

pas de ce même jeu de forces qui, mécaniquement en quelque sorte, règle sur un marché les prix des denrées. Des facteurs d'un tout autre ordre interviendraient ici. Voulons-nous expliquer ces parts du revenu social qu'enlèvent, respectivement, les ouvriers et les capitalistes ? Pour comprendre l'inégalité si grande qui existe entre la condition moyenne des uns et la condition moyenne des autres, il ne suffit pas de recourir à des considérations comme celles du nombre des ouvriers, de la « productivité » de la main-d'œuvre, de la quantité des capitaux employés, bref, à ces considérations qui déterminent ce qu'on appelle commodément l'offre et la demande de travail. L'inégalité sociale ne saurait être expliquée que par des facteurs tout autres : elle tient à ce que des préjugés aristocratiques ont cours, à ce que ceux-là mêmes qui ont à souffrir de l'inégalité ne conçoivent pas, pour la plupart, qu'un autre régime puisse exister que celui auquel ils sont accoutumés, à ce qu'ils ne sont pas convaincus vraiment qu'une distribution plus égale doive et puisse à la fois être introduite.

Il faut bien comprendre la signification de cette thèse que nous venons d'indiquer. Quand ses partisans affirment que la théorie de la valeur ne saurait rendre compte des phénomènes de la distribution, leur pensée est que ces phénomènes ne peuvent pas être expliqués par une certaine théorie de la valeur, ou si l'on veut par une certaine sorte de théories de la valeur. Ce qu'ils demandent, c'est qu'il y ait deux théories de la valeur, une qui se vérifiera pour les marchandises, et une qui régira, par exemple, les salaires.

Mais voici une obscurité — et peut-être une confusion — que l'on trouve dans la thèse qui nous occupe. On nous dit que l'inégalité des conditions résulte du consentement de ceux qui reçoivent la plus petite part ; veut-on dire par là que ce consentement, que les préjugés aristocratiques régnants sont la *cause*, ou qu'ils sont une *condition* de l'inégalité ? Entendue dans le deuxième sens, la proposition serait acceptable. Supposons que les ouvriers, que la majorité des hommes vienne à se persuader que le régime actuel est mauvais, que ce régime doit être changé, et qu'on peut le changer. Alors il pourra se faire qu'il soit changé en effet. Il pourra être changé, si on abolit la propriété individuelle des moyens de production. Il pourra être changé encore si, la propriété individuelle subsistant, la fixation des salaires cesse de se faire, comme on dit souvent, librement, si par exemple l'autorité intervient, d'une façon ou de l'autre, dans l'établissement de ces salaires, ou peut-être même si la coalition des ouvriers met les employeurs dans l'alternative, soit d'abandonner leur production, soit de payer les salaires qu'on exige d'eux.

Il semble bien, toutefois, qu'on aille plus loin. Ce que l'on soutient, c'est que *nos institutions actuelles subsistant*, les salaires continuant d'être

débattus entre employeurs et ouvriers sans qu'aucune force extérieure intervienne, sans qu'il y ait de coalition d'un côté ni de l'autre, ces salaires s'élèveront si les idées changent que l'on a sur la légitimité et sur la nécessité de la distribution d'aujourd'hui ; c'est que les variations dans le taux de l'intérêt, encore, dépendent de l'évolution de ces mêmes idées.

Ainsi entendue, la thèse que nous discutons ne saurait se rapporter évidemment qu'à une partie — d'ailleurs fort importante — des phénomènes de la distribution. Ceux qui la soutiennent pensent particulièrement aux revenus du travail et du capital. Mais si à l'égard de ces revenus leur argumentation peut paraître spécieuse, ils ne songent pas, et nul sans doute ne songera à étendre leurs conclusions par exemple aux rentes dites différentielles. Si l'exploitation d'une terre donne un certain produit, et qu'une autre terre, avec des dépenses d'exploitation égales, donne un produit double, on ne voit pas comment l'évolution des idées sur la justice pourrait empêcher le propriétaire de la deuxième terre d'être plus riche que l'autre de tout le montant de son excédent de production.

Attachons-nous donc aux salaires et à l'intérêt, ou même attachons-nous aux seuls salaires : car la conception que nous discutons porterait à croire que c'est des salaires plus ou moins hauts qu'il faudra payer que dépendra l'intérêt que les capitalistes pourront retirer de leurs placements. Devons-nous admettre que les salaires dépendent de la conception courante de la justice, et de tels autres facteurs du même genre ?

De cette théorie, à coup sûr, il y a quelque chose à retenir. Tout d'abord, nous savons que la valeur n'est pas toujours déterminée d'une manière exacte par les facteurs proprement économiques. Sur un marché, s'agissant d'une certaine sorte de biens, l'action de ces facteurs, comme nous l'avons vu, peut laisser une certaine marge pour le marchandage ; et une marge pareille existera de toutes les façons quand le marché ne sera pas un « marché parfait » : or, dans le marchandage, tous ces facteurs dont on nous parle pourront jouer un rôle. Les facteurs extra-économiques n'interviendront pas seulement là où les autres ne jouent pas ; bien souvent ils substitueront leur action, dans une mesure plus ou moins grande, à celle de ces derniers. Un patron pénétré de certaines idées, par exemple, donnera à ses ouvriers un salaire supérieur à celui dont ils se contenteraient. Certains hauts salaires dépassent vraisemblablement de beaucoup ce qu'il faudrait donner aux bénéficiaires pour s'assurer leurs services ; et la persistance de certains préjugés aristocratiques paraît bien être la cause principale de ce fait : on conçoit volontiers qu'il doit y avoir une exacte proportion entre l'importance de la fonction et la rémunération ; peut-être aussi croit-on qu'il est nécessaire de payer grassement les gens pour qu'ils aient plus d'autorité sur leurs subordonnés ; et quand il s'agit d'en-

treprises privées, les gros émoluments des administrateurs et des employés supérieurs sont pour donner à tous une idée avantageuse de la grandeur et de la solidité de ces entreprises. Nous ne représenterons pas, d'autre part, que les « besoins » des ouvriers, c'est-à-dire leurs exigences, peuvent influer sur la population et par là amener une modification des salaires : car ce ne serait là qu'une influence indirecte, qui s'exercerait par l'intermédiaire d'un facteur « économique » — l'offre de main-d'œuvre —. Mais ces exigences des ouvriers peuvent leur faire préférer parfois le chômage à des salaires qu'ils estimeraient insuffisants : par là — nous aurons à y revenir — les salaires se trouveront élevés, et il n'est pas impossible que la condition de la classe ouvrière dans son ensemble en soit changée.

Les quelques exemples ci-dessus montrent qu'il y a du vrai dans la théorie que nous avons exposée. Mais en tant qu'elle se présente comme exclusive, elle est inadmissible. Mille faits la démentent. C'est ainsi que dans la hiérarchie sociale les « employés » sont mis au-dessus des « ouvriers » ; et cependant les salaires des premiers sont tombés au-dessous des salaires des deuxièmes, tout au moins des salaires des ouvriers qualifiés : ce qui ne saurait s'expliquer que par ce fait, que les aptitudes nécessaires pour faire un « employé » — un commis de magasin, par exemple, un comptable, etc. —, ces aptitudes, après avoir été longtemps plus rares que celles qui sont requises des ouvriers manuels, même qualifiés, sont devenues très communes depuis la diffusion de l'instruction. Mais le tort capital de notre théorie, ce qui nous oblige surtout à la rejeter, c'est qu'il n'est pas possible de concevoir l'enchaînement de phénomènes, le processus par lequel elle devrait se réaliser. On ne saurait comprendre par exemple comment, un certain état économique étant donné, le progrès des doctrines égalitaires pourra provoquer une hausse des salaires — à moins que ce ne soit en ces manières, et dans cette mesure que nous avons dites tantôt —. Au contraire, quand on cherche dans les faits dits économiques les plus importants tout au moins des facteurs qui gouvernent la distribution, il est possible, ainsi qu'on le verra, d'expliquer d'une manière complète, c'est-à-dire parfaitement intelligible, le mécanisme par lequel les salaires, comme les autres sortes de revenus, sont réglés.

333. La question de la valeur des moyens productifs. — C'est sur la théorie de la valeur qu'il faut s'appuyer pour construire la théorie de la distribution. Mais parmi les parties de la théorie de la valeur, on aura à utiliser d'une manière particulière ce qui a trait à la valeur des moyens de production. Il est des revenus qui ne représentent pas autre chose, à l'ordinaire du moins, que le prix de moyens de production qu'on a vendus : le salaire paie la main-d'œuvre, comme nous l'avons indiqué, et l'intérêt paie la disposition temporaire du capital ; mais la main-d'œuvre, le capital sont

généralement des moyens de production. Et pour les autres revenus, on ne peut jamais les déterminer qu'autant qu'on connaît ceux-là : ainsi on ne pourra calculer la rente d'une terre que si l'on connaît, en même temps que la valeur des récoltes qu'elle donne, celle de la main-d'œuvre et du capital qu'il y faut employer.

Dans la question de la valeur des moyens de production, il est arrivé qu'on a vu des difficultés (1). La valeur d'un moyen de production, a-t-on dit, dépend de la valeur de ce qu'il produit. Mais à l'ordinaire un moyen de production n'est pas employé isolément. Comment donc, lorsque plusieurs moyens productifs seront combinés, si l'on peut ainsi dire, pour une même production, fera-t-on l'*imputation* à chacun d'eux de ce qui lui revient dans le produit ? Supposons plusieurs moyens productifs — de la main-d'œuvre, du capital, de la terre — employés ensemble à produire de certains biens de consommation. La valeur du produit est, par exemple, 12. Qu'est-ce qui revient, là-dessus, à la main-d'œuvre, au capital, à la terre? Veut-on regarder ici ce que les trois moyens productifs produiraient, si on les employait isolément ? Mais ils ne produiraient plus rien du tout. Veut-on regarder ce que chacun d'eux ajoute à la production des deux autres? On aura ainsi des chiffres dont le total sera supérieur à 12, et peut-être même égal à 12×3, c'est-à-dire à 36 : car si de l'ensemble formé par la main-d'œuvre, le capital et la terre associés on détache soit l'un, soit l'autre de ces trois facteurs, le produit tombera très bas, ou même deviendra nul.

Mais ce qui règle la valeur des moyens de production, comme des autres biens, c'est leur valeur d'usage marginale. Il faut donc tenir compte, dans un problème comme celui que nous venons de poser, des possibilités qui existent de déplacements et de substitutions des moyens de production. La part contributive de la main-d'œuvre dans la production que nous considérons, dès lors, sera déterminée par ce que produit l'ouvrier dont le travail, dans l'ensemble de l'économie, est le moins productif. Mettons qu'elle puisse, de la sorte, être estimée à 4. Par un procédé identique, on estimera ensuite celle du capital ; et si cette dernière est de 3, il restera 5, sur le produit total, qu'il faudra attribuer à la terre.

On fera peut-être, à la méthode dont nous avons usé pour résoudre notre problème, le reproche de ne pas le résoudre effectivement, et de reculer seulement la difficulté. En effet, nous avons vu que, considérant en lui-même le complexus des moyens productifs qui concourent à une même production, on ne pouvait pas estimer la part qui revient à chacun de ces

(1) Sur le point dont nous allons parler, voir Wieser, *Der natürliche Werth*, liv. III, 1re partie, chap. 4-8, Marshall, *Principles*, liv. VI, chap. 1, Hobson, *The economics of distribution*, chap. 4, 1re partie.

moyens productifs dans le produit : mais n'avons-nous pas dû, en définitive, estimer ce que produisent les moyens productifs qu'on pourrait substituer à ceux-là? et comme ces nouveaux moyens productifs sont employés sans doute dans des combinaisons, n'avons-nous pas fait pour eux ce qui nous était apparu impossible pour ceux-là? L'objection, cependant, ne porte pas. Chaque ouvrier qui est occupé dans une exploitation, avons-nous dit, doit être regardé comme produisant ce qu'ajoute au produit auquel il travaille l'ouvrier que son employeur a le moins d'avantage à conserver ; le capital employé dans cette même exploitation, semblablement, doit être regardé comme produisant ce qu'ajoute au produit qu'il concourt à créer ce capital égal qui est le moins lucratif pour celui qui le met en œuvre. Ce qui permet de parler ainsi d'un ouvrier *marginal*, d'un capital *marginal*, c'est que les combinaisons des différents facteurs de la production sont extrêmement variées, et qu'ainsi le retrait d'un travailleur n'est pas nécessairement accompagné de la mise hors d'usage d'une certaine quantité de capital, ou inversement : par là l'objection de tantôt est levée.

Est-il besoin de faire remarquer, maintenant, que dans l'exposé qui précède nous avons négligé des complications possibles ? En voici une, par exemple, que l'on peut concevoir. Le produit d'un complexus productif étant de 12, il peut se faire qu'il ne soit pas indifférent de remplacer l'ouvrier qui concourt à créer ce produit par un autre ouvrier, qu'avec un autre ouvrier on n'obtienne plus qu'un produit égal à 11. Dans ce cas, si la part contributive du capital peut être estimée à 3, une marge d'indétermination subsistera pour celle de la main-d'œuvre entre 4 et 5, et de même pour la part contributive de la terre. Mais il nous sera permis de négliger des cas pareils.

II. — Les divers titres de revenus (1)

1. *Définition de la rente.*

334. Classification des revenus. — Les revenus des individus peuvent être classés en diverses manières. On distingue par exemple, si on s'attache à la *façon dont ils sont perçus*, les revenus *en nature* et les revenus *en argent*, si on s'attache à la *durée* pendant laquelle ils seront perçus, les revenus *perpétuels*, les revenus *viagers* et les revenus *temporaires*. Mais de toutes les classifications qu'on peut établir ici, la plus importante au point

(1) Consulter Carver, *Distribution of wealth*, chap. 3, et Landry, *L'intérêt du capital*, § 16 et chap. 4.

de vue théorique, incontestablement, est celle qui se fonde sur la considération de l'*origine* des revenus, celle qui distingue, comme l'on dit encore, les divers *titres* de revenus.

La classification des revenus par titres, la définition des différents titres de revenus présentent de grandes difficultés. Ces difficultés proviennent en partie de la complexité et de l'implication des phénomènes qu'il s'agit de dissocier et d'ordonner ; mais elles tiennent aussi à la nécessité où l'on est d'employer des termes auxquels l'usage courant d'une part, les auteurs de l'autre ont donné des significations multiples et point toujours nettement arrêtées.

Les économistes s'accordent pour reconnaître quatre titres de revenus : le *salaire*, l'*intérêt*, la *rente* et le *profit*. Il importe de reviser les définitions qui ont été données de ces quatre sortes de revenus, pour préciser ces définitions ou pour les corriger. Nous commencerons par la rente.

335. Comment on définit la rente. — Dans le langage courant, on entend par le mot rente un revenu *durable* que son bénéficiaire perçoit *régulièrement*, et qu'il perçoit sans avoir besoin de le gagner par un travail ou un *effort* quelconque. Le propriétaire foncier, par exemple, qui a affermé ses terres touche une rente de ses fermiers ; celui qui possède une maison de rapport et à qui ses locataires payent un loyer jouit aussi d'une rente ; de même pour celui qui a acheté des titres et qui encaisse tous les trois mois le montant de ses coupons ; de même pour le fonctionnaire retraité à qui l'État sert une pension.

Parcourons maintenant la littérature économique. En fait de rente, c'est surtout la rente *foncière*, — et plus particulièrement encore la rente qu'on peut appeler *agricole* — que les économistes ont étudiée. C'est à ses caractères surtout qu'ils se sont attachés pour établir leur définition de la rente en général. Il convient de procéder comme eux. Nous passerons donc en revue les caractères que l'on a trouvés à la rente foncière ; laissant de côté ceux qu'elle ne présente pas toujours, nous retiendrons seulement les autres, ceux qui la constituent essentiellement ; après quoi nous n'aurons plus qu'à étendre le concept ainsi obtenu à tous les autres revenus auxquels il s'applique.

Il y a d'abord, parmi les caractères qui ont été attribués à la rente foncière, des caractères qui ne sont pas nécessairement inhérents à celle-ci.

1° On veut souvent que la rente foncière soit relativement *constante*. En réalité, non seulement elle est sujette à des fluctuations, mais ses variations peuvent être très fortes comme aussi très rapides : les exemples ne sont pas rares dans l'histoire de terres qui après avoir rapporté beaucoup à leurs propriétaires n'ont plus donné que des rentes très basses, parce que les cultures qu'on y faisait, par suite de telles découvertes techniques,

avaient dû être abandonnées ; il y a même eu dans presque toute l'Europe, vers 1880, une baisse générale de la rente agricole, causée par la concurrence que les produits de l'Amérique et de l'Inde étaient venus faire aux produits de la culture européenne.

2° La rente foncière n'est pas nécessairement *éternelle*, ni même *durable*. Elle a sa source, a-t-on dit, dans l'action de forces naturelles qui sont *indestructibles*. Mais cette proposition est doublement inexacte. L'agriculture utilise des ressources naturelles qui ne sont pas infinies : il y a des méthodes de culture qui appauvrissent le sol, qui peuvent à la longue l'épuiser complètement ; et sans doute aujourd'hui on a la possibilité de se procurer, pour les restituer au sol, les éléments que la culture lui enlève ; mais il n'est pas inconcevable que cette possibilité vienne à disparaître. D'ailleurs, si la rente est due en partie à la nature, elle résulte aussi de cet ensemble de conditions d'ordre social qui déterminent les prix des produits qu'on en tire ; et c'est par là, surtout, qu'elle apparaît comme susceptible de tarir. A l'inverse, d'ailleurs, rien n'empêche d'imaginer qu'une terre qui en temps ordinaire ne rapporte rien vienne dans un moment donné, par suite de circonstances exceptionnelles, à procurer une rente à son propriétaire.

3° En tant qu'elle naît de l'exploitation du sol et des forces naturelles qui y agissent, la rente, dit-on parfois, représente un *don de la nature ;* elle est le revenu d'une richesse que l'homme n'a pas créée. Ceci encore n'est point toujours vrai. Pour beaucoup de terres sans doute, la rente n'est due aucunement au travail humain — nous parlons ici du travail de *fondation*, point du travail requis par l'exploitation —. Mais il y a des terres qui ont été améliorées d'une façon durable par l'effort de l'homme, et qui ne donnent une rente, qui ne donnent du moins la rente qu'on en tire, que grâce à cela. Il y a des terres même dont on peut dire qu'elles ont été créées par l'homme : celles, par exemple, que l'on a conquises sur la mer. Et peut-être objectera-t-on que l'homme, même dans des cas pareils, n'a pas fait à lui tout seul ces terres qu'on dit qu'il a conquises ou qu'il a créées. Mais à ce compte on pourrait soutenir — comme nous l'avons déjà fait remarquer — que jamais l'homme ne créé aucun bien : car par cela même qu'il est une partie de l'univers, en rapport avec les autres parties de celui-ci, jamais il n'agit qu'il n'y ait des agents extérieurs pour collaborer à son action d'une façon ou de l'autre.

4° Il n'y a pas lieu de voir un caractère essentiel de la rente dans le fait que les terres seraient strictement *limitées en quantité*. Cela apparaîtra clairement quand nous parlerons du fondement de la rente.

336. Comment il faut la définir. — Voici, maintenant, les caractères par lesquels la rente foncière peut être définie.

1° La rente foncière est pour celui qui la perçoit un revenu en un cer-

tain sens *gratuit*. Elle n'est pas toujours un revenu gratuit en ce sens qu'il n'en aurait rien coûté au rentier pour la faire naître : nous venons de voir, par exemple, que la terre d'où on la tire pouvait avoir été créée par le travail humain. Mais elle est toujours un revenu gratuit en ce sens qu'une fois née, si l'on peut ainsi dire, il n'en coûte rien pour la faire durer. En d'autres termes, la rente foncière est un revenu tel que *si on l'enlevait à son bénéficiaire, l'exploitation des terres qui la donnent ne cesserait pas*. Soit des terres que leurs propriétaires afferment ; supposons que l'État établisse un impôt sur la terre qui enlève aux propriétaires la moitié de leurs rentes : la production agricole restera ce qu'elle était ; et si l'impôt, comme on l'a demandé, absorbait la totalité des rentes, les propriétaires sans doute se désintéresseraient de leurs terres ; mais pas plus que tantôt, rien ne serait changé aux cultures.

2° La rente foncière dépend pour chaque terre des *qualités particulières* de celle-ci, de ce qu'on appelle sa fertilité, de sa situation, etc. Chaque terre donne donc sa rente. Et sans doute on peut concevoir que les rapports de fertilité, que les rapports de situation, etc. des différentes terres d'un pays soient tels que toutes les terres donnent, à superficie égale, la même rente ; mais ce ne sera là que le résultat d'un ensemble fortuit de circonstances. Ainsi, on ne sait pas à l'avance quelle sera la rente d'une terre ; il faut connaître le produit qu'elle donne. Les terres, en d'autres termes, ne sont pas des moyens de production fongibles.

3° La rente foncière est le revenu d'un bien économique, c'est-à-dire d'un bien qui peut être cédé, échangé.

Tels sont les caractères que la rente foncière présente. Tout revenu, dès lors, qui présentera ces mêmes caractères méritera d'être appelé du nom de rente. Mais il n'y aura de rente qu'autant que nos trois caractères seront réunis ensemble. Insistons un peu sur ce point.

Des caractères indiqués ci-dessus, le plus important à coup sûr est le premier. C'est à lui que l'on pense généralement quand on parle de rente. Si l'on regarde comme des rentiers l'individu qui a des maisons de rapport, celui qui possède des titres, celui qui jouit d'une pension de retraite, c'est qu'on fait abstraction de ce qu'ils ont dû dépenser, du travail qu'ils ont dû fournir pour acquérir ces maisons ou ces titres, pour s'assurer cette pension, et qu'on ne considère que la perception de la rente, laquelle n'exige plus aucune dépense ni aucun travail. Et nous connaissons l'expression de rente du consommateur ou de l'acheteur, par laquelle beaucoup d'économistes désignent l'excédent, pour l'acheteur, de la valeur d'usage des biens achetés sur le prix, c'est-à-dire cette partie de la valeur d'usage que l'acheteur, d'une certaine manière, acquiert sans la payer. Mais si l'on s'attache exclusivement, pour définir la rente, au caractère de la gratuité, on trouvera de la rente dans tous les revenus. On trouvera

de la rente dans l'intérêt : comme nous aurons à le montrer plus tard, ce n'est qu'à la marge de la capitalisation que l'intérêt est tout entier nécessaire pour déterminer la constitution des capitaux ; et ainsi une partie plus ou moins grande de l'intérêt est un gain gratuit du capitaliste. On trouvera de la rente dans le salaire. Le salaire est la rémunération du travail, dit-on. Mais prenons un homme qui n'ait pas d'autre revenu que son salaire, et supposons qu'à cet homme on enlève la moitié, les 3/4, les 4/5 de son salaire : croit-on qu'il cessera pour cela de travailler ? il sera de son avantage de travailler, même alors qu'on ne lui laisserait de son gain que ce qu'il faut pour acheter un morceau de pain et ne pas mourir de faim. Et ainsi l'on pourrait dire que pour tous ces travailleurs qui ne possèdent rien que leur force de travail, la presque totalité du salaire est un revenu gratuit. Et le profit tout entier, souvent du moins, sera une rente : car souvent l'entrepreneur, pour employer ses capitaux et travailler, comme il fait, à son compte, n'aurait pas besoin d'obtenir des revenus plus forts que ceux qu'il obtiendrait s'il prêtait ses capitaux et s'il travaillait pour le compte d'un autre.

Ajoutons, maintenant, au caractère de la gratuité le deuxième des caractères indiqués plus haut. L'intérêt, alors, cessera de se confondre avec la rente comme il faisait tantôt, tout au moins d'une manière partielle. La rente, avons-nous dit, est le revenu de biens qui ne sont pas fongibles, et elle se détermine pour chacun de ces biens par les qualités qui leur sont particulières. Il en sera autrement de l'intérêt, si du moins on rapporte celui-ci, non pas à ces biens spécifiés qui le produisent, mais au capital envisagé dans son essence. Essentiellement en effet le capital, nous le savons, c'est un bien abstrait, c'est une valeur avec laquelle on pourrait obtenir tout de suite, par la consommation directe ou par l'échange, une augmentation de son bien-être, et dont on préfère se servir pour obtenir plus tard une augmentation supérieure de ce bien-être. Mais le capital étant cela, l'intérêt ne se déterminera pas d'une manière spéciale pour chaque opération capitalistique : car il y aura une fongibilité parfaite des capitaux, d'où il résultera que tous les capitaux devront rapporter le même intérêt. Objectera-t-on que, lorsqu'une partie de l'intérêt du capital constitue pour le capitaliste un revenu gratuit, la grandeur de cette partie dépend de circonstances particulières, et qu'ainsi cette portion de l'intérêt qui est gratuite est bien semblable à la rente foncière ? Il ne faut pas se laisser tromper par une simple analogie. Les circonstances particulières qui font plus ou moins grande la portion gratuite de l'intérêt sont d'ordre subjectif : elles se rapportent, non pas au capital — comme se rapportent à la terre celles qui donnent naissance à la rente foncière —, mais au *capitaliste*. Il y a ici quelque chose qui est indépendant du phénomène de l'intérêt, qui lui est en quelque sorte *postérieur*. C'est l'intérêt — l'intérêt

tout entier — qui apparaît d'abord, sans que le taux de cet intérêt dépende le moins du monde d'aucune condition d'espèce ; et il se trouve ensuite que cet intérêt est au capitaliste, selon la situation particulière de celui-ci, un revenu gratuit pour une partie plus ou moins grande.

Introduisons enfin le troisième des caractères que nous énumérions tout à l'heure. Par là encore la portion gratuite de l'intérêt sera exclue de la catégorie de la rente. Car cette portion gratuite de l'intérêt, n'étant gratuite, ainsi qu'on vient de voir, que pour des raisons subjectives, ne se rattache pas à la possession d'un bien, à quelque chose que l'on pourrait céder. Et en même temps seront exclus de la catégorie de la rente la portion gratuite du salaire et le profit. La portion gratuite du salaire, de même que la portion gratuite de l'intérêt, ne dérive pas d'un bien qui pourrait être cédé — on ne peut d'ailleurs pas même vendre, dans notre régime social, l'être humain qui par son travail obtient un salaire —. Quant au profit, lui non plus il n'est pas le revenu d'un bien échangeable : cela résulte de ce qu'il est, par définition, un revenu qui se surajoute aux autres. Lorsqu'un individu, par exemple, achète un fonds de commerce, il ne paie pas le profit qu'il s'assurera en l'exploitant, puisque précisément il n'aura un profit qu'autant qu'il lui restera quelque chose après qu'il aura prélevé la rémunération de ses avances.

Tel que nous l'avons défini, le concept de la rente ne chevauche point sur les concepts de l'intérêt et du salaire. Mais ce n'est pas à dire que la rente puisse apparaître toujours séparément de ces deux autres revenus. Bien au contraire, la rente se formera le plus souvent en même temps qu'eux ; et cela tient à ce fait, qui nous est bien familier, qu'il n'y a presque pas de production qui n'exige de la main-d'œuvre et du capital. Il faut de la main-d'œuvre et du capital, par exemple, pour cultiver la terre ; sans cette double dépense, la rente agricole ne pourrait pas prendre naissance : et cette rente variera avec les quantités inégales de main-d'œuvre et de capital qu'on dépensera pour la culture, comme aussi avec les proportions diverses selon lesquelles ces deux facteurs seront employés.

337. Différentes sortes de rentes. — Ces biens dont la possession nous assurera une rente peuvent être de toutes les sortes. La rente peut être attachée à la *terre*, soit d'ailleurs qu'on cultive celle-ci, soit qu'on y construise des maisons d'habitation, soit qu'on en extraie telle ou telle matière. Elle peut être attachée à une *usine*, non plus en tant que cette usine occupe un emplacement particulier — dans ce cas, c'est devant une rente foncière que l'on se trouverait —, mais en tant qu'elle renferme un certain outillage : le propriétaire d'une usine jouira d'une rente s'il a pu, en acquérant un outillage perfectionné, se donner un avantage, même temporaire, sur ses concurrents. Elle peut être attachée à un *fonds de*

commerce, à un *cabinet d'affaires*, à une *marque de fabrique*, à une *invention* — etc. —, puisque toutes ces choses rapportent, et qu'elles se vendent. Si ces applications du concept de la rente n'ont pas été vues souvent, ou ont été repoussées, c'est parce qu'on a fait entrer dans la définition de la rente, comme nous l'avons dit, des éléments qui ne doivent pas y prendre place : le revenu des mines, par exemple, n'est pas éternel ; les inventions sont dues au travail de l'homme ; etc. Mais que l'on ne laisse dans la définition de la rente que ce qui doit s'y trouver, et alors on ne pourra pas refuser de donner à la notion de la rente l'extension que nous venons d'indiquer.

2. *Les autres revenus.*

338. L'intérêt. — L'intérêt, nous le savons, est le revenu du capital. Le capital est un objet d'échange en ce sens qu'on achète et qu'on vend sur le marché le droit à la disposition de telle somme d'argent, de telle valeur en nature pendant telle ou telle durée. Ce droit à la disposition du capital se paie un prix, qui est le même pour tous les capitaux cédés sur le marché à un moment donné, du moins par rapport à des prêts de même durée, et qui pour des prêts d'inégale durée se proportionne au temps pour lequel ils sont consentis.

L'intérêt sera tout d'abord ce prix que l'on paie pour avoir l'usage du capital. Et quand des capitaux sont employés par ceux-là mêmes qui les ont constitués, l'intérêt sera dans le rendement du capital — dans ce que l'emploi du capital ajoute au revenu total du capitaliste — cette part que le capitaliste pourrait obtenir en prêtant son argent. Imaginons par exemple un agriculteur qui cultive sa terre, et qui en tire 3.000 francs par an ; si, dépensant 50.000 francs pour l'amélioration de son bien, il accroît son revenu annuel total de 2.500 francs, et que cependant le taux auquel l'argent se prête soit 4 $^0/_0$, l'intérêt du placement que notre homme a fait se calculera d'après ce taux, et des 2.500 francs de rendement annuel que donne l'avance de 50.000 francs, 2.000 représenteront cet intérêt — le surplus étant une rente —.

On distingue souvent un intérêt *brut* et un intérêt *net*. Ce que nous avons dit de l'uniformité du taux de l'intérêt, dans un même moment, sur un même marché, ne s'applique qu'à l'intérêt net. Quant à l'autre, ce serait l'intérêt net, augmenté d'une prime qui assure le prêteur contre le risque de non-remboursement. Cette distinction est d'une grande importance. Il est clair au reste que de l'intérêt dit brut et de l'intérêt dit net c'est le deuxième qui mérite particulièrement d'être regardé comme l'intérêt véritable.

Nous avons parlé déjà, et même à diverses reprises, des rapports qui existent entre l'intérêt et la rente. Nous savons que ces deux revenus prennent souvent leur origine dans une même opération, l'application d'un capital à un *fonds* (1) donnant naissance à la fois à un intérêt et à une rente. Nous savons que l'intérêt participe souvent de la nature de la rente, pour partie ou dans sa totalité, par le caractère de gratuité qu'il présente. Mais nous savons aussi que l'intérêt et la rente demeurent, malgré cela, deux revenus parfaitements distincts, et que ce qui les distingue, c'est que l'intérêt se rattache à des biens fongibles, au lieu que la rente se rattache à des biens non fongibles, ou qui ne seront fongibles, si cela doit arriver jamais, que par accident. Sur cette distinction, toutefois, il est nécessaire que nous revenions un peu. Il s'est trouvé un certain nombre d'auteurs, en effet, pour ne pas la bien voir, ou même pour nier expressément qu'elle fût essentielle. On a avancé que la rente et l'intérêt étaient un même revenu ; on a soutenu que l'opposition classique entre l'uniformité de l'intérêt et la non-uniformité de la rente — il n'y a pas en effet de taux de la rente — provenait de ce qu'on peut mesurer ce revenu de deux façons différentes : on peut mesurer le revenu d'une terre, par exemple, soit par rapport à son étendue — on dira alors que ce revenu est de tant par hectare, et ce sera une rente —, soit par rapport à sa valeur — et ce sera un intérêt —.

Il est aisé de comprendre comment s'est formée cette opinion que nous venons de relater. L'intérêt peut, d'une certaine manière, être ramené à la rente — cela du moins si l'on excepte le cas du prêt de consommation — : il suffit pour cela de le rattacher à ces biens qui lui donnent naissance, en les considérant dans leur spécificité, et en faisant abstraction de ce qu'ils ont coûté à acquérir. Un individu a construit une usine, et y a dépensé 100.000 francs ; s'il veut bien oublier cette dépense, alors certainement il n'y aura pas d'intérêt dans le revenu que cette usine lui donnera, mais seulement une rente. D'autre part, la rente se laisse ramener à l'intérêt. Celui qui possède une terre et qui en retire en la louant un revenu annuel de 10.000 francs, s'il a acheté sa terre 250.000 francs, verra dans ce revenu l'intérêt de ce prix qu'il a payé ; et le propriétaire foncier qui n'a pas acheté sa terre verra, lui aussi, un intérêt dans le revenu que celle-ci lui donne s'il pense à la valeur qu'elle a, au prix qu'il pourrait la vendre.

Cette réduction de l'intérêt à la rente, toutefois, et de la rente à l'intérêt, si nous nous plaçons au point de vue social — comme il convient de faire ici —, méconnaît la vraie nature des choses. Prenons en premier lieu la réduction de la rente à l'intérêt, et examinons bien l'exemple donné ci-dessus, en supposant que ni le propriétaire de la terre ni ceux qui l'ont

(1) Nous appellerons du nom de fonds ces biens que l'on exploite, et qui, du point de vue social, ne sont pas des capitaux. Ce sont les fonds qui donnent des rentes.

possédée avant lui n'aient jamais eu besoin d'y dépenser des capitaux pour la rendre productive. Les 10.000 francs que la terre rapporte annuellement à son propriétaire, dit-on, peuvent être regardés comme l'intérêt des 250.000 francs qu'elle vaut? Oui sans doute; mais cette terre ne vaut 250.000 francs que parce qu'elle rapporte 10.000 francs par an. On « capitalise » le revenu de la terre, parce qu'il y a des capitaux qui donnent des intérêts, parce qu'il existe un taux de l'intérêt, et que c'est un mode de placement pour les capitaux que d'en acheter des biens qui assurent un revenu à leur propriétaire. Mais la terre donnerait son revenu même s'il n'y avait pas d'intérêt pour les capitaux; et ainsi ce revenu est quelque chose de vraiment primitif.

Pour ce qui est, maintenant, de la réduction de l'intérêt à la rente, nous avons indiqué déjà l'artifice qu'elle implique. Cette réduction, en effet, ne peut se faire qu'autant qu'on oublie ce qu'il en a coûté pour acquérir les biens qui produisent l'intérêt. Il y a lieu de remarquer, cependant, que dans un certain cas cet oubli peut être tenu pour légitime. C'est quand l'avance capitalistique d'où provient le revenu a été de telle sorte qu'il soit impossible de la récupérer. Imaginons qu'on ait dépensé 50.000 francs pour améliorer une terre en y creusant des fossés d'assèchement, etc., et que rien ne puisse être repris de cet argent : alors le revenu annuel qu'on se sera assuré par cette dépense, jusqu'à concurrence de 2.000 francs, sera un intérêt; mais on sera fondé également à le regarder comme une rente. Que si l'avance capitalistique ne peut être récupérée qu'en partie, on pourra regarder comme une rente une partie de l'intérêt de l'avance proportionnelle à cette partie de l'avance qu'il ne sera plus possible de récupérer. Si 200.000 francs ont été dépensés pour construire une usine et que, la démolissant, on ne doive retirer que 100.000 francs de l'outillage qu'elle contient et des matériaux, alors on sera en droit de ne compter, dans le revenu de l'usine, que 4.000 francs comme intérêt, et de voir une rente dans tout l'excédent.

339. Le salaire. — La signification usuelle du mot « salaire » est bien connue : le salaire, dans le langage courant, c'est la rétribution qui est donnée à celui qui pendant un temps plus ou moins long consent à travailler pour le compte d'un autre, à mettre sa force de travail — et en même temps, bien entendu, son savoir et son habileté — à la disposition de celui-ci, pour l'exécution de tâches déterminées à l'avance d'une manière plus ou moins précise. Mais le concept du salaire reçoit souvent une extension plus grande : on appelle notamment salaire la rémunération des services, si occasionnels et si instantanés que soient ceux-ci. Et bien que l'usage de la langue y répugne, les économistes désignent sous le nom de salaire, n'ayant pas d'autre mot sous la main, le gain du travail en général : ils ne se feront pas faute de parler de salaire même à propos des gens

qui ne vendent point l'usage de leur force de travail, et qui ne vendent pas non plus de services.

Que sera au juste le salaire, dans ce cas que nous venons d'indiquer des gens qui travaillent à leur compte ? Ce sera cette part de leur revenu que les gens en question devraient, s'ils travaillaient pour le compte d'autrui, à leur travail. Un entrepreneur tire de son entreprise un revenu de 15.000 francs : si nous supposons que cet entrepreneur, prenant dans une entreprise qui ne serait pas à lui l'emploi où il gagnerait le plus, dût recevoir 5.000 francs d'appointements, un tiers de son revenu représentera un salaire.

340. Le profit. — Le mot « profit » est employé dans deux sens différents.

1° On désigne très souvent par ce mot le *revenu de l'entreprise* — revenu qui pent être plus étroit que celui de l'entrepreneur, puisque celui-ci peut avoir en dehors de son entreprise des capitaux placés, des terres, etc., mais qui peut être aussi plus large, parce qu'on y comprend l'intérêt des capitaux de l'entreprise, et que ceux-ci peuvent ne pas appartenir en totalité à l'entrepreneur —. C'est du profit ainsi entendu que l'on a dit plus d'une fois que son taux tendait à s'égaliser d'une entreprise à l'autre, ou encore qu'il allait s'abaissant de plus en plus. Et comme le capital joue un rôle considérable dans les entreprises, on a parlé souvent ici de profit du capital.

2° De plus en plus,cependant, les économistes réservent au mot « profit » un autre sens. Le profit serait ce qui reste à l'entrepreneur, après qu'on a retranché du revenu qu'il tire de son entreprise ce qu'il peut contenir de rente, d'intérêt et de salaire. Le profit, de la sorte, se définit comme un *excédent*. Et dès lors la question se pose — nous l'examinerons plus loin — de savoir si un tel excédent existe, du moins par rapport aux entrepreneurs en tant que classe.

III. — La rente

1. *La rente en général* (1).

341. Rente différentielle et rente absolue. — Lorsqu'on a entrepris de donner de la rente une théorie qui ne fût point purement verbale — comme celle qui se borne à dire que la rente est un don de la nature —, c'est aux conditions différentes des biens d'où on la tire — des fonds —

(1) Lire Marshall, *Principles*, liv. VI, chap. 9, Hobson, *Economics of distribution*, chap. 4, 1re partie, Carver, *Distribution of wealth*, chap. 5.

qu'on s'est attaché tout d'abord pour l'expliquer. La première sorte de rente qui ait été l'objet d'analyses vraiment scientifiques est la rente qu'on appelle *différentielle*.

Pour faire comprendre ce que c'est que la rente différentielle, on peut se servir de l'exemple classique des deux terres d'inégale fertilité. Soit une terre A où l'on obtient, moyennant une certaine dépense, une récolte de 30 hectolitres de blé à l'hectare ; soit une autre terre B qui donne, moyennant une dépense égale, une récolte de seulement 18 hectolitres. Quelque prix que le blé doive se vendre, il est certain qu'il n'y aura qu'un prix pour le blé de l'une et de l'autre terre. Dès lors il apparaît qne le propriétaire de la terre A aura un revenu qui excédera celui du propriétaire de l'autre terre, pour chaque hectare, du prix de 12 hectolitres de blé ; et si le propriétaire de la terre B couvre seulement ses frais, le propriétaire de la terre A jouira d'une rente égale, pour chaque hectare, à ce prix de 12 hectolitres de blé : cette rente, qui est due à la fertilité supérieure de sa terre, est une rente différentielle.

La rente différentielle — ou ricardienne, comme on l'appelle encore — est la première que l'on ait étudiée utilement. Mais on s'est aperçu qu'en outre de la rente différentielle il pouvait exister une autre espèce de rente, celle qu'on appelle la rente *absolue*. Supposons par exemple que toutes les terres étant cultivées, la plus pauvre de ces terres donne encore une rente, qui sera par exemple de 40 francs à l'hectare — cela peut arriver, si la demande des produits agricoles est très forte — : cette rente de la terre la plus pauvre sera une rente absolue. Et si à côté de la terre en question il s'en trouve une autre qui procure à son propriétaire une rente de 100 francs à l'hectare, cette rente de 100 francs sera pour partie — jusqu'à concurrence de 40 francs — une rente absolue, et pour le reste une rente différentielle. Les deux sortes de rentes peuvent donc coexister ; mais l'on peut concevoir encore — bien que cette supposition apparaisse comme devant se réaliser difficilement — une rente absolue qui ne serait point accompagnée de rentes différentielles : on n'a qu'à imaginer que, toutes les terres étant également riches, la mise en valeur de ces terres ne fasse pas descendre les prix des produits agricoles à ce niveau où il suffirait juste à couvrir les frais de production.

Les considérations qui précèdent appellent immédiatement deux observations.

1° Pour pouvoir qualifier la rente, l'appeler soit absolue, soit différentielle, il faut qu'on ait affaire à une multiplicité de fonds méritant, en raison des produits qu'ils donnent, d'être réunis en une même classe. Quand on parle d'une rente absolue des terres, par exemple, on considère qu'il y a une concurrence de toutes les terres entre elles. Cette concurrence, d'ailleurs, n'implique pas que chaque pièce de terre soit apte à produire

tous les biens que les autres terres peuvent produire ; elle n'implique même pas que deux terres prises au hasard doivent avoir nécessairement, parmi les produits qu'elles peuvent donner, un produit commun. Elle existera dès lors que parmi les produits de chaque terre il y en aura un au moins qui pourra être obtenu sur au moins une autre terre, et que par ces possibilités de substitutions des rapports, même indirects, s'établiront entre toutes les terres. Mais imaginons une terre, un fonds quelconque qui soit seul à pouvoir donner un certain produit : la rente qu'on tirera de ce fonds, si l'on en tire une, ne saurait être ni une rente absolue, ni une rente différentielle.

2° Notre deuxième observation a trait particulièrement aux rentes différentielles. Pour qu'une rente puisse être appelée différentielle, il ne suffit pas que le fonds sur lequel elle naît soit en concurrence avec d'autres : il faut encore qu'on adopte un principe pour la mesure de la productivité de ces fonds qui sont en concurrence, pour la comparaison des rentes. De ce qu'une terre A procure à son propriétaire une rente annuelle de 1.000 francs, alors que la rente de la terre B est seulement de 500 francs, il ne s'ensuit pas nécessairement que la rente de la terre A soit, pour partie tout au moins, une rente différentielle. On ne pourra parler de rente différentielle qu'autant qu'on aura rapporté les rentes à une certaine unité. Cette unité, au reste, peut être telle ou telle. Quand il s'agit des terres, on prend volontiers pour unité une mesure de superficie : il y a rente différentielle, ainsi, quand une terre, *à superficie égale*, rapporte plus à son propriétaire qu'une autre. Mais on peut très bien prendre un autre principe de comparaison : on pourra dire, par exemple, qu'une terre donne une rente différentielle à son propriétaire si on y obtient, par rapport aux dépenses d'exploitation, un rendement supérieur à celui d'autres terres.

342. Comment la rente se détermine. — Dans notre analyse de tantôt, nous avons supposé que les dépenses d'exploitation de chaque fonds étaient rigoureusement déterminées — nous avons même supposé que pour une même classe de fonds elles demeuraient les mêmes d'un fonds à l'autre — ; et alors, le rendement de ces dépenses ne pouvant pas manquer d'être lui aussi rigoureusement déterminé, il s'ensuivait que chaque fonds n'était susceptible de donner qu'une rente à son propriétaire. Dans la réalité, il en va tout autrement. Pour chaque fonds il est, peut-on dire, un nombre infini de manières d'organiser l'exploitation. Soit une terre d'une certaine étendue : on peut dépenser pour la mettre en valeur des sommes infiniment variées de capital et de travail ; et à chaque dépense pour laquelle on se décidera correspondra un certain rendement, par conséquent une certaine rente.

Veut-on savoir, dès lors, comment la rente se déterminera pour telle ou telle classe de fonds ? Il faut appliquer à ces fonds des « doses » successives

de capital et de travail, en faisant toujours de ces doses l'emploi le plus lucratif, et cela, jusqu'à ce que l'augmentation du rendement due à l'application du capital et du travail cesse d'être suffisante pour assurer la rémunération de ceux-ci. C'est la dose *marginale* de capital et de travail qui, en un certain sens, règlera la rente de chaque fonds. Mais cette formule demande à être bien comprise. La dose marginale de capital et de travail règle les rentes en ce sens que le prix des produits des fonds sera égal à la valeur d'usage de cette partie des produits en question qui aura été obtenue grâce à elle, et que les rentes des fonds résultent du prix que les produits de ceux-ci se vendront : mais la dose marginale de capital et de travail n'a pas une influence *prépondérante*, elle a tout juste la même influence que les autres : car les prix dépendent de la quantité des produits, et à déterminer cette quantité toutes les doses successives de capital et de travail concourent également, par les rendements respectifs qu'elles donnent.

Nous avons défini la dose marginale de capital et de travail en disant que c'est celle *au delà de laquelle on ne doit pas aller*, si l'on ne veut pas que le capital et le travail cessent d'être rémunérés suffisamment. Quand on considère des doses tant soit peu fortes, cette dose marginale n'est pas nécessairement *celle qui donne le rendement le plus faible*. Nous savons que les rendements des fonds vont toujours croissant dans une partie de leur courbe. Appelant donc a ce rendement de l'unité complexe de capital et de travail qui est seulement rémunérateur, mettons que les doses successives de capital et de travail appliquées à un fonds donnent des rendements respectivement égaux à $\frac{a}{4}$, $\frac{2a}{4}$, $\frac{9a}{4}$, $\frac{5a}{4}$, $\frac{3a}{4}$, etc., les rendements suivants étant tous inférieurs à a. Dans ce cas, la dose marginale sera la 4[e], qui n'est pas celle qui donne le rendement le plus faible. Et si le rendement de la 4[e] dose était $\frac{3{,}5a}{4}$, la dose marginale serait la 3[e], c'est-à-dire celle qui donne le rendement le plus fort. Mais si l'on considère des doses suffisamment petites, alors il apparaîtra que la dose marginale ne produit que ce qu'il faut pour la rémunérer.

C'est la productivité marginale du capital et du travail employés sur les fonds, nous l'avons vu, qui règle la rente. On a soutenu plus d'une fois, par opposition à une vue qui fut longtemps classique, que la dose marginale de capital et de travail n'était pas nécessairement appliquée au fonds le plus pauvre, mais qu'il pouvait y avoir lieu d'aller la chercher tantôt sur un fonds, tantôt sur un autre. Cette façon de présenter les choses n'est pas beaucoup plus heureuse que celle à laquelle on l'oppose. Elle n'est admissible, du moins, qu'autant qu'on considère les doses quelque peu fortes. Mais si pour doser le capital et le travail de production nous pre-

nons, comme il faut faire, une unité suffisamment petite, alors les rendements des doses successives de capital et de travail dessineront, pour chaque fonds, une *courbe* véritable ; pour chaque fonds les dépenses de production pourront être arrêtées à un chiffre quelconque ; et étant arrêtées où il faut, les dernières doses appliquées seront également productives sur tous les fonds. En définitive, la dose marginale pourra être cherchée ici ou là *indifféremment*.

Il convient d'indiquer, maintenant, que si l'on excepte certains cas de nature exceptionnelle, tous les fonds qui sont exploités doivent, en théorie, donner une rente. Un fonds exploité donnera évidemment une rente si le rendement des doses de capital et de travail antérieures à la dose marginale n'est à aucun moment inférieur au rendement rémunérateur, et qu'il lui soit supérieur par moments ; il en donnera une encore si la courbe du rendement, avant qu'on arrive à la dose marginale, passe en dessous du niveau rémunérateur, et que les parties de cette courbe situées au-dessus du niveau rémunérateur enferment plus de superficie que celles qui sont situées au-dessous. Pour qu'un fonds qui est exploité ne donnât point de rente, il faudrait que le rendement des dépenses productives s'établît tout de suite et se maintînt un certain temps exactement à ce niveau qui n'est que rémunérateur, puis tombât au-dessous ; ou encore il faudrait que la partie de la courbe du rendement située au-dessus du niveau rémunérateur enfermât juste autant de superficie que la partie située au-dessous. Si toutefois l'on prend les choses un peu grossièrement, comme il est nécessaire de faire dans la pratique, il y a beaucoup de fonds dont l'exploitation ne devient rémunératrice que si l'on y dépense une certaine somme, et sur lesquels, cette somme ayant été dépensée qui rendra l'exploitation rémunératrice — seulement rémunératrice —, toute dépense supplémentaire n'augmentera jamais le rendement que dans une mesure insuffisante : si bien que l'on peut dire que ces fonds ne donnent pas de rente.

343. — Le fondement de la rente. — De l'exposé qui précède il est possible de tirer une vue générale sur le fondement de la rente. Le phénomène de la rente, a-t-on dit, procède de la loi de la *décroissance des rendements*. Imaginons un certain nombre de fonds qui soient exploités — avec des rendements soit croissants, soit constants — jusqu'à ce point où les rendements commenceraient à décroître — il s'agit ici des rendements *techniques* — ; imaginons en même temps qu'il y ait d'autres fonds disponibles à côté de ceux-là qui ne soient pas exploités, et que cependant, vu l'état de la demande, il n'y ait pas moyen d'augmenter lucrativement la production : alors il n'y aura pas de rente. Que si, au contraire, la décroissance des rendements se manifeste — autrement dit si elle intéresse cette partie des courbes des rendements qui se trouve au-dessus du niveau rémunérateur —, la rente apparaîtra.

La vue que nous venons d'indiquer peut être acceptée. Mais il faut entendre ici l'expression « décroissance des rendements » dans un sens plus large que son sens propre. Cette décroissance des rendements peut se manifester de deux façons. Elle peut se manifester dans la courbe des rendements de *tel ou tel fonds* — et c'est là la véritable décroissance des rendements — : si, la rémunération de la dose de capital et de travail étant a, un fonds donne pour quelqu'une des doses qui y sont appliquées $a + \varepsilon$, le propriétaire de ce fonds jouira d'une rente égale à ε. Mais elle peut résulter aussi du *rapport des courbes* des rendements des divers fonds : la rente en effet naîtra du moment que, l'exploitation des fonds étant poussée jusqu'à ce point où elle cesse d'être lucrative, des inégalités existeront, d'un fonds à l'autre, dans la productivité moyenne des dépenses de production.

344. Si la rente entre dans les prix. — On rencontre très souvent dans la littérature économique cette proposition que la rente *n'entre pas dans les prix*. Pour savoir ce que nous devons en penser, il nous faut bien voir dans quel sens on la prend, ou on peut la prendre.

Quand on dit que la rente n'entre pas dans les prix, on ne veut pas dire que la rente n'est pas *incluse* dans les prix : il est trop clair en effet — et cela découle de la définition même de la rente — que c'est le prix des biens produits par les fonds qui paie la rente de ces fonds, que la rente est prélevée sur ce prix. Ce qu'on veut dire, généralement, c'est que la rente *n'influe pas sur les prix*, qu'elle ne contribue pas à les déterminer, mais que ces prix se déterminent indépendamment d'elles, qu'elle en est simplement une *conséquence*. Et sur ce point on établit une opposition entre la rente d'une part, l'intérêt et le salaire de l'autre.

Nous indiquerons tout d'abord qu'il y a une façon de marquer l'opposition ci-dessus qui est inadmissible. On dit parfois que si les bénéficiaires des rentes abandonnaient celles-ci, les prix des biens que produisent leurs fonds n'en seraient pas changés ; que si, en revanche, les capitalistes, les travailleurs renonçaient à percevoir leurs intérêts, leurs salaires, il s'ensuivrait une diminution des prix. Mais cette deuxième assertion n'est pas vraie. Imaginons, par exemple, que les capitalistes consentent à ne plus toucher d'intérêts. Si l'on suppose que la même quantité de capitaux continue à être employée que l'on emploie aujourd'hui, ces capitaux seront affectés aux mêmes emplois — car ce sont les plus lucratifs —, les produits que l'on obtiendra grâce à eux seront les mêmes que l'on obtient déjà, et on les obtiendra en même quantité. Les prix de chaque chose resteront donc ce qu'ils sont ; et par là on est en droit de dire que l'intérêt est lui aussi, en un sens, une conséquence des prix. Plus brièvement, on peut représenter que ce sont les prix auxquels les produits du capital — comme aussi du travail — se vendent qui permettent de donner au capital — et au travail également — sa rémunération.

D'autre part, il est intéressant de noter qu'on est fondé, en un certain sens, à soutenir que la rente contribue à déterminer les prix : elle y contribue d'une manière indirecte. Une terre, par exemple, donne une rente annuelle de 1.000 francs. Cela signifie que le plus avantageux des modes d'exploitation de cette terre, parmi ceux qu'on a vu jusqu'à présent la possibilité d'y pratiquer, laisse, tous frais de production payés, un excédent de produit de 1.000 francs. Mais voici qu'il vient au propriétaire l'idée de substituer à la culture qui se pratique une culture nouvelle. Veut-on savoir si cette culture sera lucrative? Dans le compte des frais qu'elle entraînera, on fera entrer la rente qu'actuellement la terre rapporte ; et l'on aura avantage ou non à entreprendre la culture nouvelle selon qu'elle donnera ou non un excédent par rapport aux frais ainsi calculés. En somme, on pourrait dire que la rente d'une terre fait partie du coût de production pour toutes ces denrées qui n'y sont pas produites ; par là elle limite la production de ces denrées ; et limitant la production, elle exerce une influence sur les prix.

L'opposition que nous disions tout à l'heure, néanmoins, demeure fondée. Le paiement de la rente, en effet, n'est pas nécessaire pour décider le propriétaire qui la perçoit à utiliser son fonds. Comme nous l'avons dit déjà, on enlèverait aux propriétaires des fonds leurs rentes, que l'exploitation de ces fonds ne cesserait pas pour cela ; en d'autres termes, la rente est un revenu entièrement gratuit. Et de là il suit que la rente n'exercera aucune influence sur les prix — si du moins l'on considère les produits que donnent les fonds où la rente prend naissance, et non pas les produits que ces fonds pourraient donner —. Il en va autrement pour l'intérêt et le salaire. Ceux-ci ne sont pas des revenus *purement gratuits.* Beaucoup de capitalistes ne capitaliseraient pas, ou réduiraient leur capitalisation, si leurs capitaux ne devaient rien leur rapporter. Un travailleur qui, s'abstenant de travailler, est assuré néanmoins de ne pas mourir de faim, ne travaillera qu'autant que son salaire le dédommagera de la diminution de bien-être que le travail représente pour lui. Qu'on enlève donc aux capitalistes, aux salariés, tout ou partie de leurs intérêts et de leurs salaires, la quantité des capitaux diminuera, et l'on travaillera moins : il s'ensuivra une réduction de la production, et les prix ne pourront pas rester les mêmes.

2. *La rente agricole : comment elle se détermine.*

345. Importance de la rente agricole. — La rente agricole est incontestablement la plus importante de toutes les rentes. Elle est la plus importante au point de vue des faits : car dans presque tous les pays elle dépasse de beaucoup, par le total auquel elle se monte, les autres rentes.

Elle est la plus importante, d'autre part, pour la recherche scientifique : c'est elle que l'on a étudiée la première, et c'est elle — en raison de la complication particulière des phénomènes qui s'y rattachent — dont l'étude est aujourd'hui encore la plus instructive pour qui veut construire la théorie de la rente en général.

346. Ce qui détermine les rentes des terres. — L'expérience la plus familière nous apprend qu'il y a une rente agricole *différentielle*. Les différences, au reste, qui peuvent exister entre les revenus des terres varieront beaucoup d'une région à l'autre. Il y a des régions où l'uniformité des conditions géologiques, la densité uniforme de la population, l'abondance des moyens de communication ont ce résultat que les terres donnent toutes à peu près le même revenu. Ailleurs, au contraire, on aura de grandes inégalités. Mais y a-t-il une rente agricole absolue? Si l'on considère isolément telle ou telle contrée, on donnera à cette question tantôt une réponse affirmative, tantôt une réponse négative. Dans certaines contrées, toutes les terres donnent une rente plus ou moins forte. Dans d'autres, on verra des terres qui produiront tout juste de quoi couvrir les frais d'exploitation. Dans ces dernières, il n'y aura pas de rente absolue ; mais peut-être alors faut-il conclure qu'il n'en existe nulle part : car la concurrence mettant en rapports, aujourd'hui, tous les pays, il ne saurait être tout à fait légitime d'en considérer un séparément : on s'interdirait par là de comprendre complètement ce qui s'y passe.

Nous avons fait tout à l'heure, en passant, une allusion aux causes qui créent des différences entre les terres, en ce qui concerne leur rendement ou leurs rentes. Parmi les facteurs qui décident de la rente des terres consacrées à l'agriculture, il y a lieu de citer en premier lieu leur *fertilité*. C'est de la considération de l'inégale fertilité des terres que Ricardo a tiré sa théorie fameuse de la rente différentielle (1). La théorie de Ricardo, cependant, a été critiquée vivement par Carey (2). Carey, se fondant sur des faits qu'il avait pu observer en divers pays, et notamment aux États-Unis, a soutenu que la rente ne variait pas dans le même sens que la fertilité des terres ; et il a invoqué cet argument que les premières terres exploitées étaient des terres relativement infertiles, que plus tard seulement, avec l'augmentation de la population et l'extension de la culture, on entreprenait de mettre en valeur des terres plus fécondes. Les assertions de Carey se vérifient — encore n'est-ce que dans une certaine mesure — pour les pays neufs, ou pour certains pays économiquement arriérés ; elles cessent complètement d'être vraies pour les pays peuplés, et d'un développement économique avancé. Pourquoi d'ailleurs est-il arrivé aux États-Unis, par

(1) Voir ses *Principes*, chap. 2.
(2) Voir les *Principes de la science sociale*, chap. 4-5 et 42.

exemple, que le défrichement ait commencé par des terres qui n'étaient pas les plus riches en éléments nutritifs? C'est parce que les terres les plus fécondes, en raison de leur fécondité même, étaient recouvertes d'une végétation exubérante qui en rendait le défrichement trop coûteux, c'est parce qu'elles étaient insalubres, etc.; pour résumer ces diverses raisons, c'est parce que la mise en culture de ces terres exigeait des dépenses qu'on trouvait plus d'avantage — vu la rareté du capital et de la main-d'œuvre — à faire ailleurs. Tout ce qu'il faut retenir, en définitive, de ces critiques de Carey que nous avons rapportées, c'est que la notion de la fertilité des terres doit être entendue, non pas dans le sens que la géologie et de la physiologie végétale lui donnent, mais dans un sens plus large; ou bien, si l'on trouve que le bon usage de la langue répugne à un pareil élargissement du sens du mot fertilité, on retiendra que la fertilité des terres n'est pas tout ce qui détermine les rentes, mais que d'autres facteurs encore interviennent dans cette détermination.

Parmi ces autres facteurs qui interviennent, concurremment avec la fertilité, pour déterminer les rentes des terres, il y a lieu d'attribuer une place spéciale à la *situation*. Pour calculer le revenu d'une terre, il faut retrancher du prix que ses produits se vendront, non seulement les dépenses de production proprement dites, mais encore ce qu'il en coûte pour transporter ces produits de la terre en question au marché où ils seront vendus. L'inégalité des frais de transport dont les produits des différentes terres sont grevés donne naisssance à des rentes différentielles. Supposons avec Thünen — qui a eu le mérite, comme nous l'avons dit déjà, de construire cette partie de la théorie de la rente agricole — un État isolé, avec une ville au centre, et autour de cette ville une campagne dont les produits servent à alimenter la consommation de la ville. Si cette campagne est uniformément fertile, on pourra tracer autour de la ville des cercles concentriques, qui enfermeront dans leurs intervalles une série de zones. Et à mesure qu'on passera d'une zone à l'autre — en s'éloignant de la ville — la rente des terres ira baissant, jusqu'à ce qu'on arrive à des terres qui ne donneront pas de rente du tout, et qui seront les dernières cultivées, ou encore — si notre État est une île, et que même les terres les plus éloignées donnent une rente — jusqu'à ce qu'on atteigne les limites du territoire.

347. Les variations de la rente agricole. — Nous venons de parler des facteurs qui créent des différences, au point de vue de la rente, entre les terres, qui expliquent que telle terre donne une rente plus élevée qu'une autre, ou qu'elle donne une rente alors qu'une autre n'en donne pas. Mais quels sont les facteurs qui feront varier la rente d'une terre, les rentes des terres d'un pays, ou encore la rente agricole en général, *d'un moment à un autre?* Ces facteurs, eux aussi, sont multiples. Il suffira d'indiquer les principaux.

1° La rente agricole varie avec la *demande* des produits de la terre. La population restant stationnaire, cette demande peut augmenter ou diminuer, et alors la rente, selon le cas, montera ou baissera. Toutefois, nous n'insisterons pas là-dessus, nous réservant de revenir sur cette hypothèse de l'appréciation ou de la dépréciation des produits de la terre pour en expliquer la signification et en montrer les conséquences. Mais nous pouvons parler de ces variations dans la demande des produits agricoles qui résulteront des variations de la population. Imaginons qu'on ait dans un pays un accroissement de la population. Si l'excédent de celle-ci se transporte, au fur et à mesure qu'il se produit, sur des territoires inhabités et que, défrichant ces territoires, il réussisse à en tirer tout ce qui lui est nécessaire comme denrées agricoles, alors il y aura formation de rentes dans la contrée ainsi colonisée, cependant que rien ne sera changé par ailleurs. Mais s'il y a augmentation de la population sur un territoire peuplé et cultivé, il devra résulter de là une hausse de la rente agricole : car il faudra reculer la marge de la culture, soit en défrichant des terres dont l'exploitation jusque-là n'avait pas été rentable, soit en intensifiant l'exploitation des terres déjà cultivées. Dira-t-on qu'un peuple qui se multiplie peut acheter au dehors le surplus de denrées agricoles qui lui devient nécessaire? Encore faut-il que le progrès de son industrie lui permette de le faire. Et d'ailleurs s'il le fait, ce qui en résultera, c'est que la hausse de la rente se manifestera à la fois chez lui et dans les pays où il ira se fournir. Elle se manifestera chez lui, disons-nous : la nécessité, en effet, où il se trouvera d'importer des produits d'un autre pays, ou d'en importer une plus grande quantité, n'ira pas sans permettre aux propriétaires fonciers de ce pays de vendre plus cher leurs récoltes.

2° La *facilité* croissante *des communications*, le bon marché croissant des transports a une influence sur les rentes agricoles. Cette influence consiste tout d'abord à faire baisser certaines rentes d'une part, et à en faire monter certaines autres d'autre part. Si les consommateurs d'un pays, au lieu de n'avoir à leur disposition que les produits de ce pays, sont mis à même, grâce au développement des transports, de se fournir ailleurs, les rentes agricoles baisseront chez eux, cependant qu'elles monteront dans ces pays dont ils deviendront les clients. C'est ce qui est arrivé, par exemple, quand les produits du sud-est de l'Europe, ceux de l'Inde, des États-Unis, etc. ont pu venir concurrencer les produits de l'Europe occidentale et centrale sur leurs marchés nationaux. Par rapport à l'ensemble des nations, maintenant, il est bien difficile de dire ce qui se passera. On peut admettre sans doute — encore que cette proposition, comme nous aurons à le voir, ne soit pas nécessairement vraie — que l'élargissement de la concurence et son intensification aura comme conséquence une utilisation meilleure des terres, que la production agricole se

trouvera accrue : mais de ceci on ne peut tirer *a priori* aucune conclusion touchant le montant total des rentes agricoles.

A l'hypothèse d'un perfectionnement dans les moyens de communication et de transport il y a lieu d'assimiler celle d'une suppression ou d'un abaissement des *taxes douanières* qui entravent le commerce international; en revanche, l'établissement d'un droit de douane nouveau ou l'aggravation d'un droit existant auront des effets contraires à ceux que nous venons d'indiquer.

3° L'influence des progrès de la *technique agricole* sur la rente des terres sera diverse, selon la nature de ces progrès. On peut distinguer, au point de vue économique, cinq sortes de progrès de la technique agricole. Les uns permettent d'obtenir plus de produit avec plus de dépense — l'accroissement du produit, bien entendu, étant supérieur à celui de la dépense —. D'autres permettent d'obtenir plus de produit avec autant de dépense. D'autres permettent d'obtenir plus de produit avec moins de dépense. Il en est qui diminuent la dépense et laissent le produit inchangé. Il en est enfin qui diminuent à la fois la dépense et le produit — mais celle-là plus que celui-ci —. Le produit et la dépense augmentent l'un et l'autre quand l'on s'avise de donner à la terre des engrais, soit pour l'empêcher de s'épuiser, soit pour l'enrichir. On augmente le produit sans augmenter la dépense quand on substitue aux variétés de plantes antérieurement cultivées des variétés meilleures. On diminue la dépense, presque toujours du moins, quand on introduit dans l'agriculture des machines : car les machines, si elles exigent tout d'abord de celui qui veut se les procurer une avance de fonds, si en d'autres termes elles augmentent dans l'exploitation agricole la quantité du capital fixe employé, permettent de réaliser sur la main-d'œuvre — c'est-à-dire sur le capital circulant — des économies par lesquelles l'avance première se trouve plus que compensée. Mais diminuant la dépense, les machines agricoles pourront soit augmenter le produit, soit le laisser égal à ce qu'il était, soit le diminuer : il est des machines en effet qui exécutent des travaux que l'homme ne ferait pas avec ses bras et ses outils, ou qui exécutent des travaux mieux qu'il ne ferait ; il en est qui ne travaillent ni mieux ni plus mal que l'on ferait sans elles ; et il en est enfin qui travaillent plus mal.

Supposons donc en premier lieu un progrès de la technique agricole qui réduise le produit. Les propriétaires des terres bénéficieront tout d'abord du fait que l'écart se sera accru entre les dépenses productives et le produit. Et ils bénéficieront par-dessus le marché de cette hausse dans le prix des denrées agricoles qui ne peut pas manquer de suivre la réduction de la production ; hausse qui peut même porter la valeur totale de la production agricole plus haut qu'elle n'était quand cette production était plus abondante. L'abaissement, maintenant, des dépenses productives de

l'agriculture, la hausse du prix des denrées agricoles n'iront pas sans faire reculer la marge de la culture : d'où des conséquences nouvelles, dans l'examen desquelles nous n'entrerons pas. Que si, en deuxième lieu, nous avons affaire à des progrès de la technique qui ne changent pas le produit, la rente montera encore tout d'abord ; mais elle montera moins, parce qu'une seule des deux causes que nous indiquions ci-dessus — à savoir l'accroissement de l'écart entre les dépenses productives et le produit — entrera en action. Que si, enfin, nous considérons des progrès techniques qui augmentent le produit, il est impossible de formuler une proposition générale : car la baisse des prix qui résultera de l'augmentation de la production pourra, selon les cas, modifier de façons très diverses la valeur de cette production.

4° Ce n'est pas seulement de l'avancement de la technique que la rente dépend ; c'est encore de la mesure dans laquelle cette technique est possédée et de la façon dont elle est appliquée par les agriculteurs, du *savoir* et de l'*habileté professionnelle* de ceux-ci. Imaginons une contrée où la population de la campagne, où les chefs mêmes des exploitations agricoles soient ignorants, routiniers, négligents : la production y sera relativement basse ; d'où en définitive des rentes qui pourront être soit plus hautes qu'ailleurs, soit moins hautes, selon la densité de la population, selon les prix que les produits obtiendront, selon la technique employée, etc. Ajoutons cette remarque que si, dans la contrée en question, un certain nombre de propriétaires tirent un meilleur parti que les autres de leurs terres, ce n'est pas leur rente, c'est leur salaire qui en sera accru : car si ces propriétaires devaient louer leurs terres, le prix qu'ils pourraient les louer — prix qui en mesure exactement la rente — serait déterminé par ce que le commun des fermiers de la contrée sont capables de tirer de ces terres.

348. Comment ces variations affectent les différentes terres. — Dans ce qui précède, nous avons parlé des variations de la rente comme si ces variations devaient être toujours du même sens et proportionnelles pour toutes les terres, tout au moins pour toutes les terres d'un pays ou d'une région déterminée. En réalité, les modifications des facteurs qui influent sur la rente affecteront les différentes terres inégalement, et pourront les affecter en des sens contraires — non seulement ces modifications qui intéressent particulièrement telles ou telles terres, comme l'ouverture d'une route, etc., mais même celles qui intéressent l'ensemble des terres —.

Supposons tout d'abord qu'un de ces éléments d'où la rente résulte vienne à subir une modification qui soit pareille pour toutes les terres : supposons, par exemple, que les prix de toutes les denrées agricoles viennent à monter d'un dixième ; et considérons trois terres à blé qui

donnaient respectivement 100, 200 et 300 francs de rente à l'hectare. Ces rentes provenaient-elles de ce que, les frais de production étant de 1.000 francs par hectare sur chacune des trois terres, et le prix de l'hectolitre de blé étant de 20 francs, la première terre produirait 55 hectolitres, la deuxième 60 et la troisième 65 ? Alors, le prix du blé s'élevant à 22 francs, les rentes de nos terres seront de 210, 320 et 430 francs. Mais peut-être aussi la première terre produisait-elle 45 hectolitres avec 800 francs de dépense, la deuxième 70 avec 1.200 francs de dépense, la troisième 54 avec 780 francs de dépense : dans ce cas, les rentes des trois terres deviendront égales à 190, 340 et 408 francs.

L'hypothèse que nous venons d'examiner est, parmi celles qu'on peut faire, la plus favorable à la proposition dont nous voulons montrer l'inexactude. Cette hypothèse, cependant, est irréelle. Ces modifications elles-mêmes des facteurs de la rente qui auront le plus grand caractère de généralité intéresseront inégalement les différentes productions agricoles. La population augmente-t-elle ? la hausse des prix qui s'ensuivra ne sera pas la même pour toutes les denrées. Si la demande des produits agricoles s'accroît sans que la population ait augmenté, cet accroissement de la demande sera plus fort par rapport à certaines denrées que par rapport à certaines autres. Les progrès de la technique, même s'ils permettent d'enrichir les terres en matières nutritives, ne seront jamais également favorables à toutes les cultures ; etc. Or nous savons que toutes les terres ne sont pas aptes à produire toutes les denrées agricoles, et que chaque terre — étant donné un certain ensemble de conditions techniques et économiques — est toujours particulièrement bonne pour une culture déterminée ou pour un groupe déterminé de cultures. Il apparaît donc que ces modifications que nous avons passées en revue auront pour les rentes des différentes terres les conséquences les plus diverses. Et il en sera de même pour telles autres modifications qu'on peut concevoir : il suffira d'indiquer, par exemple, que beaucoup de progrès techniques tendent à changer les écarts qui existent entre les terres dites fertiles et les terres dites infertiles, soit au point de vue du produit qu'elles donnent les unes et les autres, soit au point de vue des dépenses de production.

3. *L'histoire de la rente agricole.*

349. Difficultés de la recherche. — Nous venons d'esquisser la théorie de la rente agricole. Il n'est pas sans intérêt de rechercher quelles ont été les variations historiques de cette rente, comment, pour parler avec plus de précision, la rente *moyenne* des terres a varié, au cours des

siècles, dans tel ou tel pays (1). Mais il importe d'indiquer tout de suite que les résultats auxquels on arrivera par cette recherche ne pourront être qu'approximatifs et qu'incomplets. Les données qu'on possède, tout d'abord, sont en quantité insuffisante. Mais ce n'est pas tout. Trouvons-nous, chez des historiens ou dans des statistiques, des renseignements sur des rentes produites par certaines terres à certaines époques? pour comparer ces rentes à celles que les mêmes terres ont pu donner à d'autres époques, il faut tenir compte des changements qui ont eu lieu dans la valeur de la monnaie. Si les renseignements que nous trouvons se rapportent au revenu moyen des terres, il faudra prendre garde qu'à l'ordinaire ils nous apprennent le revenu moyen des terres donnant une rente, ou des terres cultivées en général, point celui de toutes les terres : or si dans l'intervalle de deux dates la quantité des terres abandonnées a diminué, soit par suite d'une augmentation de la demande des produits agricoles, soit par suite de perfectionnements de la technique agricole, soit pour toute autre raison, la variation du revenu moyen des terres cultivées ne nous fera pas connaître exactement la variation du revenu moyen de toutes les terres. Souvent, maintenant, c'est du prix des terres qu'il nous faudra induire leur rente : or le rapport de la rente à la valeur des terres change d'une époque à l'autre, puisqu'il n'est point autre chose que le taux même de l'intérêt. Ou bien nous ne connaîtrons que l'histoire des prix des denrées agricoles : mais des variations de ces prix on ne peut inférer avec certitude celles de la rente, puisque la rente dépend, en même temps que d'eux, des dépenses de production et des quantités produites.

A tout ce qui précède, il faut ajouter une remarque encore : c'est à savoir que les variations, d'une époque à l'autre, du revenu des terres sont dues souvent, pour une partie plus ou moins grande, à des travaux qui ont été exécutés sur elles — travaux de défrichement, de drainage, d'irrigation, construction de bâtiments et de chemins, etc. —. Et sans doute, comme nous l'avons vu, le revenu auquel ces travaux ont donné naissance s'incorpore à la rente du sol — cela pour cette raison qu'ils ne créent point des biens distincts de la terre, ou du moins des biens que l'on puisse séparer d'elle, détourner vers une destination nouvelle —. Il n'empêche que si on envisage son origine, il n'est point une rente dans sa totalité, et que son adjonction à la rente, de ce point de vue, est quelque chose de différent d'une variation de celle-ci. Or il est très difficile, quand on constate dans l'histoire d'un pays une hausse du revenu de la terre, de discerner ce qui dans cette hausse représente proprement une variation de la rente qui existait tout d'abord, ce qui représente, par son origine, un intérêt, et ce qui représente une rente nouvelle due à l'application à la terre de capitaux

(1) Sur cette question, voir Schmoller, *Grundriss*, § 233 (trad. fr., t. IV).

nouveaux — c'est ici l'excédent du supplément de revenu obtenu grâce à ces capitaux sur l'intérêt qui doit leur être attribué — (1).

350. Quelques données. — C'est dans les pays dits neufs que l'on observe les variations de la rente les plus rapides. Le taux selon lequel la population s'y accroît est très élevé, grâce surtout à l'immigration. Des régions qui étaient inhabitées sont colonisées, et la rente s'y forme en même temps que la culture y est introduite. Des régions qui n'étaient que peu peuplées voient leur population augmenter d'année en année d'une manière sensible : les rentes qui y existaient s'élèvent en même temps, et des rentes nouvelles y prennent naissance. Cette histoire, notamment, est celle des États-Unis ; on a calculé que chaque immigrant débarquant aux États-Unis ajoutait plusieurs centaines de dollars à la valeur du sol de ce pays ; et il n'ajoute à la valeur de ce sol que parce qu'il en fait monter la rente. Or ce sont des millions d'immigrants — plus d'une vingtaine de millions — qui sont entrés aux États-Unis depuis un siècle.

Mais prenons des pays peuplés et cultivés depuis longtemps. En France, la rente moyenne de l'hectare de terre — si on modifie les chiffres relatifs au passé de manière à ce qu'ils se rapportent à la valeur actuelle de la

(1) On a prétendu parfois que si l'on comptait tout ce qui a été dépensé de capitaux sur les terres pour les mettre en état de produire ce qu'elles produisent aujourd'hui, on arriverait à un total tel, que le revenu des terres apparaîtrait comme constituant pour ces avances une rémunération insuffisante. Et l'on explique ce fait que l'on affirme, non point par des erreurs qui auraient été commises par ceux qui ont dépensé les capitaux en question, mais en représentant que les dépenses nécessaires pour le défrichement ou l'amélioration du sol étaient jadis, en raison de l'état moins avancé de la technique, beaucoup plus élevées qu'elles ne sont devenues, et en affirmant en même temps que les dépenses nécessaires pour mettre les terres en état de produire exercent, dans chaque époque, une influence notable, sinon prépondérante, sur les prix des produits agricoles, par suite sur le revenu des terres. Mais les deux dernières assertions sont l'une et l'autre très fortement exagérées. Et quant à la thèse qu'elles veulent rendre admissible, même si l'on veut bien oublier qu'elle a besoin de la vérité de ces assertions, et qu'elle s'écroule avec elles, elle apparaîtra comme insoutenable. Les calculs sur lesquels on a essayé de la fonder, ou bien sont par trop fantaisistes, ou bien comprennent parmi les dépenses qui ont créé le revenu des terres des dépenses qui font partie en réalité des frais d'exploitation.

Mentionnons encore ce raisonnement qui consiste à remarquer que la plupart des terres ne produiraient rien si, antérieurement aux dépenses d'exploitation, des dépenses qu'on pourrait appeler dépenses de fondation n'y avaient point été faites, et à conclure de là que le revenu que donnent les terres est dû tout entier, en général, au capital. Pour comprendre la fausseté de ce raisonnement, on n'a qu'à se reporter à ce que nous avons dit, touchant ce qui doit être imputé au capital et ce qui doit être imputé à la terre des revenus qu'on obtient par l'application de celui-là à celle-ci ; on n'a qu'à considérer que les propriétaires des terres tireraient un revenu de ces terres, même si elles avaient été rendues aptes à produire avec des capitaux fournis par d'autres.

monnaie — aurait été de 13 fr. 50 au commencement du XIII[e] siècle, de 26 francs à la fin de ce même siècle, de 4 fr. 80 seulement dans la période 1451-75, de 19 fr. 80 au temps d'Henri IV, de 14 francs dans le premier quart du XVII[e] siècle, de 19 fr. 20 sous Colbert, de 11 fr. 40 dans les dernières années du règne de Louis XIV, de 26 francs sous Louis XVI, et de 26 francs encore en 1890. Ces fluctuations correspondent assez bien avec les variations de la population comme aussi avec l'alternance des périodes de prospérité et de misère — variations et alternance qui s'expliquent en grande partie par des causes politiques —. Comme on peut s'y attendre, les mouvements de hausse et de baisse ont eu plus d'amplitude dans certaines provinces que dans d'autres. Dans l'Ile-de-France, la rente moyenne par hectare aurait été de 20 francs dans la période 1601-25, de 32 francs dans la période 1775-90 et de 60 francs en 1890 (1).

L'histoire de la rente agricole n'est pas sans ressembler pour l'Allemagne à ce qu'elle est pour la France. La hausse de la rente paraît cependant y avoir été, depuis le XVII[e] siècle jusque vers 1870, plus continue et plus forte que chez nous. Dans le Hanovre, les biens patrimoniaux de certaine famille donnaient, pour 100 de rente en 1597, 200 en 1644, 311 en 1735, 500 en 1806 et 1.400 en 1860. Entre 1819 et 1870, le fermage par hectare a monté, pour un certain nombre de domaines, de 9,9 marks à 18,81 dans le district de Gumbinnen, de 9,71 à 25,60 dans celui de Stettin, de 7,62 à 31,88 dans celui de Stralsund.

En Angleterre, il y a eu une hausse énorme de la rente entre 1770 et 1846, causée par l'accroissement de la population, et rendue possible en même temps par les droits qui protégeaient les produits agricoles nationaux. Le fermage de l'acre serait monté de 10 schellings à 50 et même à 70 à l'époque du blocus continental, pour se tenir encore entre 25 et 40 dans la période suivante. La rente agricole se serait élevée au total, pour l'Angleterre, à 6,5 millions de livres en 1798, et à 42,9 millions en 1860. Ce sont ces mouvements si accusés qui ont attiré l'attention des économistes anglais sur la rente, et provoqué la formation de théories comme celle de Ricardo.

En somme, si nous considérons particulièrement le XIX[e] siècle, nous voyons que pour les pays de l'Europe occidentale et centrale il a été marqué, tout d'abord, par une hausse relativement rapide et forte de la rente agricole. Cette hausse, cependant, ne devait pas se poursuivre sans interruption jusqu'à nos jours (2). Une première crise a éprouvé la pro-

(1) Sur les variations historiques de la rente des terres en France, consulter d'Avenel, *Histoire économique de la propriété*, t. I (Paris, Imprimerie nationale 1894), liv. II, chap. 6-8.

(2) Voir dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, t. I, l'article *Agrarkrisis*, par Conrad.

priété foncière agricole dans le Royaume-Uni, à la suite de l'abolition, qui eut lieu en 1846, des droits qui protégeaient les céréales. Une deuxième crise, plus étendue, devait résulter plus tard de l'arrivée sur les marchés européens des grains et des autres produits agricoles des États balkaniques, de l'Inde et de l'Amérique. Dans la seule Angleterre, les propriétaires fonciers auraient vu la valeur de leurs biens baisser de 18 milliards de francs dans la période décennale 1875-1885. En France, d'après les enquêtes officielles, la valeur du sol utilisé par l'agriculture, après avoir monté de 60 milliards à 91 entre 1851 et 1882, aurait baissé au cours des 10 années suivantes dans une proportion variant de 12 % à 17 %. En Allemagne, on constate qu'une baisse à peu près générale du loyer des terres commence vers 1885. Depuis quelque temps toutefois, cette crise générale de l'agriculture dans les vieilles nations européennes semble terminée : il y a lieu certainement de compter parmi les plus importantes des causes qui y ont mis fin l'adoption, par la plupart des pays intéressés, d'un régime douanier très sévère pour l'importation des produits agricoles.

351. L'avenir. — Est-il possible, maintenant, de risquer des prévisions au sujet des variations futures de la rente agricole ? Occupons-nous de ces seuls pays dans lesquels il n'y a plus de régions à coloniser, et où la culture de la terre a déjà pris un caractère relativement intensif. Si nous faisons abstraction de ces changements qui pourront résulter pour la propriété foncière agricole, dans un pays ou dans l'autre, de modifications qui seraient apportées au régime douanier existant, il semble bien que parmi les facteurs qui peuvent influer sur la rente, ceux qui sont le plus susceptibles de varier sont la population d'une part, et d'autre part la technique agricole. Pour ce qui est de la population, nous la voyons qui s'accroît d'une manière continue et assez rapide presque partout ; et bien que cet accroissement ait commencé à se ralentir en bien des pays, il n'est pas à croire qu'il doive cesser avant quelque temps. De ce fait, la rente agricole tendrait à monter. Pour ce qui est, en deuxième lieu, de la technique agricole, outre que les progrès importants qu'elle a réalisés récemment ne sont pas encore d'une application générale, elle est susceptible de réaliser, et même très prochainement, des progrès qui pourraient être plus importants encore. Mais l'influence des changements de la technique agricole sur la rente peut s'exercer en des manières très diverses. En définitive, on se voit obligé de conclure que le revenu de la terre, qu'une opinion très répandue, mais très fausse, tient pour particulièrement stable, est exposé à varier dans l'avenir comme il a varié dans le passé, et même à subir des variations beaucoup plus fortes que celles que l'histoire nous montre ; mais on se gardera avec soin d'avancer rien d'autre.

4. *Les divers modes de perception de la rente agricole* (1).

352. Quels ils sont. — La rente agricole peut être perçue en diverses manières. Tantôt le propriétaire foncier *fait valoir* lui-même sa terre ; et alors il trouve la rente de celle-ci dans la valeur des produits qu'elle donne, soit d'ailleurs qu'il consomme ces produits lui-même, soit qu'il les vende. Tantôt, au contraire, le propriétaire laisse le soin d'exploiter sa terre à un autre ; et alors la rente lui sera payée par ce dernier. Dans ce dernier cas, le propriétaire peut céder sa terre moyennant une redevance fixée à l'avance — c'est le régime du *fermage* — ; il peut aussi stipuler qu'il lui sera remis une part de ce qu'elle donnera — c'est le régime du *colonat partiaire,* que l'on appelle souvent anssi *métayage*, mais qui ne devrait porter ce nom que lorsque la part prélevée par le propriétaire est la moitié —. Mentionnons, enfin, que le fermage et le colonat partiaire comportent des modalités variées : la redevance du fermier ou du colon peut être soit une redevance en nature, soit une redevance en espèces ; les contrats peuvent être temporaires ou héréditaires, etc.

Quand il y a fermage ou colonat partiaire, le propriétaire, avons-nous dit, reçoit la rente de son fermier ou de son colon. Mais ne reçoit-il d'eux que la rente de sa terre ? et la reçoit-il bien tout entière ? A ce sujet, on a fait observer que dans la redevance reçue par le propriétaire il pouvait y avoir, à côté de la rente, un autre élément, à savoir l'intérêt de certains capitaux. Cette observation est fondée. Tout d'abord, le revenu de la terre peut être dû pour partie, comme nous l'avons vu, à des capitaux qui y ont été incorporés : on sera alors en droit de regarder une partie de ce revenu de la terre comme un intérêt. En dehors même des capitaux incorporés à la terre, le propriétaire foncier peut confier au fermier ou au colon d'autres capitaux encore qui, ceux-là, sont susceptibles d'être détournés vers un autre emploi : et s'il s'agit d'un fermage — c'est dans le cas du fermage principalement que des capitaux de ce genre peuvent avoir quelque importance —, il ne manquera pas de grossir de l'intérêt de ces capitaux la redevance qu'il exigera de son fermier.

Si nous négligeons cette partie de la redevance du propriétaire qui peut être ou qui doit être considérée comme un intérêt, dirons-nous du fermage — pour commencer par lui — qu'il peut être soit inférieur, soit supérieur à la rente du sol ? Cette assertion a été émise plus d'une fois ; et pour la justifier, on a invoqué ces différences si marquées qui se manifes-

(1) Voir Marshall, *Principles*, liv. VI, chap. 10, Paasche, *Pacht* (*Handwörterbuch*, t. VI), Leroy-Beaulieu, *Essai sur la répartition des richesses*, 3e éd., Paris, Guillaumin, 1888. chap. 5.

tent dans la condition des fermiers lorsqu'on passe de certains pays dans certains autres. Tandis qu'en Angleterre, par exemple, on voit les fermiers vivre largement et gagner de l'argent, ailleurs, dans la Terre de labour, en Flandre, en Irlande surtout, ils n'arrivent qu'au prix des plus grands efforts à assurer leur subsistance et celle de leur famille : n'est-ce pas qu'en Angleterre ils ne paient point aux propriétaires du sol toute la rente de leurs terres, et que dans ces derniers pays, au contraire, ils paient plus que la rente ? Mais cette conclusion n'est pas admissible. La rente, en effet, ne se définissant pas autrement que comme ce revenu que le propriétaire tire de son fonds quand il ne l'exploite pas lui-même, la redevance du fermier ne saurait que s'égaler à elle. Si donc les fermiers, comme on dit, gagnent de l'argent, c'est qu'ils ont, en plus de l'intérêt des capitaux qu'ils emploient dans leur exploitation, un salaire élevé, et sans doute aussi un profit. S'ils sont misérables, c'est que les salaires sont bas dans leur pays — de fait, la condition des fermiers n'est guère très dure que là où la population est surabondante et où la rémunération du travail est faible — ; et peut-être doit-on parler encore, dans ce cas, d'un profit négatif du fermier : car il n'est pas impossible que celui-ci, poussé par le désir d'être indépendant, et aussi par ces espoirs fallacieux que l'on conçoit si facilement quand on ne sait pas à l'avance à quels résultats on arrivera, consente à payer un fermage trop élevé, et que son revenu se trouve être, en définitive, moindre que ce qu'il serait s'il travaillait au compte d'un autre.

Nous venons de considérer, dans ce qui précède, le cas de ces contrées où la condition des fermiers se maintenait misérable pendant des périodes très longues. La classe des fermiers peut encore avoir à traverser des crises, elle peut avoir à souffrir temporairement des changements qui se produisent dans l'ordre économique. Une baisse a lieu dans la valeur des denrées agricoles ? Laissons de côté ces fermiers qui sont liés par des baux antérieurs ; ne nous occupons que de ceux qui contracteront postérieurement à cette baisse. Ils pourront croire à un relèvement des cours ; alors, s'ils se trompent, si les causes qui ont amené la baisse sont destinées à persister, ils auront à supporter les conséquences de leur erreur. Un moment viendra, cependant, où il faudra bien que les fermages subissent une diminution. On peut imaginer, encore, une entente de ceux qui détiennent la terre dans une région, afin d'imposer aux fermiers des fermages exorbitants. En Roumanie, ces dernières années, on a vu des individus, en de certaines régions, prendre à bail toutes les terres disponibles, et réaliser ensuite de gros bénéfices en sous-louant ces terres aux paysans pour des prix beaucoup plus hauts que ceux qu'ils étaient accoutumés de payer. Les paysans étaient contraints de payer ces prix qu'on exigeait d'eux : car ils ne pouvaient vivre chez eux qu'à la condition de trouver des terres

à cultiver ; et d'autre part, un paysan ne se décide pas facilement à quitter son village pour aller travailler ailleurs, surtout s'il possède dans ce village une maison et quelque lopin auquel il est attaché, d'où il tire une partie de sa subsistance. Mais il est clair qu'une situation comme celle que nous venons de dire ne saurait guère se prolonger indéfiniment, et que l'émigration, à défaut d'autre chose, ne manquerait pas, au bout d'un certain temps, d'y porter remède. C'est donc bien, ainsi que nous l'indiquions, à des phénomènes transitoires que nous avons affaire ici. Et dans des cas pareils, on tiendra que c'est le *profit* des fermiers qui se trouve momentanément changé.

On pourrait faire à propos du colonat partiaire des hypothèses semblables à celles que nous avons examinées à propos du fermage ; et l'on arriverait aux mêmes conclusions. La redevance du colon partiaire, si l'on considère la moyenne d'une série d'années, ne peut qu'être égale à ce qu'un fermier paierait en sa place. Ou s'il y a un écart entre les deux choses — parce que le contrat du colonat est moins souple de sa nature que celui du fermage, parce que dans l'établissement de ce contrat la coutume joue un certain rôle —, cet écart n'est pas tel qu'on ne puisse le négliger.

353. Leurs avantages et leurs inconvénients respectifs. — On a beaucoup discuté sur les avantages et les inconvénients que présentent respectivement, du point de vue de l'intérêt général, les trois régimes du faire-valoir, du fermage et du colonat partiaire. C'est ici une question fort complexe, et qui ne saurait être tranchée d'une manière absolue en faveur de l'un ou de l'autre de ces régimes.

Pour ce qui est tout d'abord du colonat partiaire, il est aisé de comprendre qu'il ne donnera de bons résultats que dans de certaines conditions. Ce régime ne convient que pour ces exploitations dans lesquelles le rôle du capital se réduit à presque rien. Imaginons qu'on veuille l'adopter pour une exploitation qui exige l'emploi de capitaux importants. Si ces capitaux doivent être fournis soit par le propriétaire seul, soit par le colon, celui qui les fournira n'aura avantage à les avancer qu'autant que cette part qui lui reviendra sur le surplus de produit obtenu grâce à eux doit représenter l'intérêt de l'avance. Il faudrait donc que le propriétaire et le colon participassent à l'avance capitalistique proportionnellement aux parts qu'ils doivent prélever sur les récoltes : mais qui ne voit combien de complications et de difficultés pourront naître de cette participation ? Le régime du colonat partiaire ne fonctionnera bien que là où il n'y aura besoin, pour faire donner à la terre son produit, que de travail, et même que de ce travail que le colon — aidé de sa famille — est en mesure de fournir. Il ne sera bon, en conséquence, que pour les *petites exploitations*. Et il ne sera bon, non plus, que pour *certaines cultures* : pour les cultures annuelles, tout d'abord, comme par exemple celle du

blé ; pour les cultures d'arbustes et pour les cultures arborescentes ensuite — celle de la vigne, celle des oliviers, etc. —, quand les arbustes ou les arbres seront entrés dans la période du rapport et qu'ils ne réclameront plus que des travaux que l'on pourrait appeler d'entretien. Ce n'est guère, d'ailleurs, que là où ces conditions que nous venons de dire sont remplies que les propriétaires font exploiter leurs terres par des colons (1).

Laissons de côté le colonat partiaire — plusieurs d'ailleurs des observations que nous allons avoir à formuler au sujet du fermage s'appliquent également à lui —, et comparons ensemble les deux régimes restants. Contre le fermage, on a représenté en premier lieu que le fermier n'était pas intéressé à augmenter le plus possible la productivité de la terre. Il ne dépensera point de capitaux pour améliorer celle-ci, s'il ne doit pas, non seulement retirer l'intérêt, mais encore amortir ces capitaux pendant la durée de son bail. Il ne se souciera pas si la manière dont il cultive la terre l'appauvrit, du moment que les conséquences de cet appauvrissement ne doivent apparaître ou devenir sérieuses que quand il l'aura abandonnée. Naturellement, c'est surtout dans les dernières années de son exploitation que ces inconvénients apparaîtront : on verra alors le fermier éviter autant que possible ces dépenses qui ne seront pas immédiatement productives, et on le verra chercher à tirer de la terre tout ce qu'elle peut donner, même si par là il doit l'épuiser tout de suite.

A cette critique que l'on adresse au fermage on en ajoute souvent une autre. Lorsque le régime du fermage est généralisé dans une région, dit-on, c'est à l'ordinaire que les propriétaires vivent loin de leurs terres. Mais cet *absentéisme* a des effets fâcheux. Le revenu des terres allant perpétuellement s'engouffrer dans les villes, les capitaux se concentrant dans celles-ci, il peut arriver qu'il n'en reste pas assez entre les mains des fermiers pour rendre la terre aussi productive que possible, et que les fermiers aient du mal à emprunter ces capitaux qui leur seraient nécessaires. De plus, l'éloi-

(1) Là où le régime du colonat partiaire est en vigueur, doit-on penser que l'exploitation des terres n'est pas poussée aussi loin, que le rendement des terres n'est pas aussi fort qu'il serait avec les autres régimes ? La théorie porterait à le croire. Mais le colon partiaire, à l'ordinaire, n'emploie presque pas de capital, et il n'emploie de travail que le sien propre et celui de sa famille : si l'on tient compte de ce fait, et si l'on considère d'autre part la forme qu'a en général la courbe du rendement agricole, on se persuadera que cette quantité de produit que le colon n'a pas intérêt à obtenir, et qu'auraient intérêt à obtenir le fermier ou le propriétaire exploitant, est très petite. On notera, en outre, que dans l'agriculture on ne sait presque jamais d'une manière exacte ce que rendront les dépenses qu'on s'impose, et que le colon partiaire, même s'il a la possibilité de connaître son intérêt, ne prend pas la peine de déterminer celui-ci avec une précision rigoureuse : ce n'est que son caractère, soit laborieux, soit paresseux, qui le fera travailler plus ou moins, et avec une ardeur plus ou moins grande.

gnement des propriétaires, lesquels seraient dans la population l'élément le plus instruit, contribuera à perpétuer dans les campagnes l'ignorance et l'esprit de routine, et par là empêchera ou retardera les progrès de l'agriculture.

Ces critiques contre le fermage n'ont pas une portée universelle. L'extension du régime du fermage n'implique pas nécessairement l'absentéisme ; l'absentéisme, d'ailleurs, n'entraîne pas toujours l'insuffisance des capitaux employés dans l'agriculture et la stagnation intellectuelle de ceux qui cultivent la terre. Et pour ce qui est du mal que nous avons dit tantôt il est possible d'y remédier dans une grande mesure : il suffit d'édicter comme il a été fait dans plusieurs pays, qu'au moment de la terminaison du bail il sera tenu compte au fermier des améliorations qu'il aura apportées à la terre, et d'une façon générale de l'état dans lequel il laissera celle-ci.

D'autre part, cependant, il est des arguments que l'on a produits en faveur du fermage. Le principal est celui qui consiste à représenter que, grâce au fermage, la culture de la terre peut être confiée à ceux que leurs goûts, leurs aptitudes, leur savoir mettent en état de tirer d'elle le meilleur parti. On a même dit, spécialement, que sans le fermage quantité de propriétaires — les interdits, les mineurs, certaines femmes encore — seraient dans l'impossibilité de rien faire de leurs biens. A la vérité, ceux qui sont tout à fait incapables d'exploiter leurs terres eux-mêmes, s'ils n'avaient pas la ressource d'affermer celles-ci, auraient encore celle de les vendre. Mais ce qui est certain, c'est que sans le fermage, beaucoup de gens exploiteraient leurs terres qui ne les exploiteraient pas aussi bien que des agriculteurs de profession.

En définitive, ainsi que nous l'avons dit déjà, il n'est pas possible de prétendre que le régime du faire-valoir soit toujours préférable à celui du fermage, ou inversement. Une question pareille ne peut être résolue que pour chaque espèce séparément, en considérant la nature des cultures, les dimensions des exploitations, et d'autres circonstances encore.

354. Données statistiques. — Quelle est, en fait, l'importance relative des régimes que nous venons d'étudier (1) ? En France, entre 1882 et 1892, la superficie des terres cultivées par leurs propriétaires est tombée de 59,77 °/₀ à 52,8 °/₀, et celle des terres cultivées par des métayers de 12,99 °/₀ à 10,9 °/₀, cependant que la superficie des terres affermées montait de 27,24 °/₀ à 36,3 °/₀. Entre 1862 et 1892, le nombre des cultivateurs exploitants est passé de 4.387.819 à 4.193.739 ; des exploitants de 1862 1.812.573, soit 41,3 °/₀, cultivaient exclusivement leurs biens, 1.987.186

(1) Voir, en plus de l'article de Paasche cité plus haut, Bourguin, *Les systèmes socialistes*, chap. 13, § IV, pp. 216-217, et Annexe V, 5°.

soit 45,4 %, travaillaient en outre chez autrui comme journaliers, fermiers ou métayers, 386.533, soit 8,7 %, étaient seulement fermiers, et 201.527, soit 4,6 %, seulement métayers. En 1892, ces chiffres devenaient 2.199.220 — 52,5 % —, 1.088.055 — 28,2 % —, 585.623 — 14 % — et 220.871 — 5,3 % —.

En Allemagne, la proportion de la terre exploitée par des fermiers est de 12,88 % en 1882 et de 12,38 % en 1895 ; le surplus est exploité presque en entier par les propriétaires eux-mêmes. En Hollande, les exploitations par fermiers représentent en 1885 40,47 % du nombre total, et en 1895, 42,59 %. Au Danemark, les exploitations par fermiers donnent, en 1885, 8,89 % de la production totale, et en 1895, 7,14 %. En Belgique, la proportion de la superficie en faire-valoir n'est que de 53,41 % en 1880, et elle tombe à 49,37 % en 1895.

Le Royaume-Uni est le pays du monde où la proportion des terres affermées est le plus forte. Pour la Grande-Bretagne, l'étendue de ces terres était en 1890 de 27,9 millions d'acres, tandis que celle des terres exploitées par leurs propriétaires atteignait à peine 4,8 millions. Pour le royaume entier, en 1896, les terres exploitées par des fermiers représentaient 85,8 % de la superficie cultivée.

Aux États-Unis enfin, sur 100 exploitations agricoles, 74,5 étaient dirigées par les propriétaires en 1880, 71,6 en 1890, 64,7 seulement en 1900. La proportion, cependant, des exploitations dirigées par des fermiers s'élevait de 8 % à 10 % et à 13, 1 %, et celle des exploitations données à des métayers de 17,5 % à 18,4 % et à 22,2 %.

Des chiffres cités ci-dessus, et des autres chiffres que l'on peut rassembler sur la même question, la première indication intéressante que l'on peut tirer, c'est que le colonat partiaire n'a plus dans aucun pays une très grande importance. Il est probable qu'il a été beaucoup plus répandu jadis, quand les procédés de culture étaient plus rudimentaires qu'à notre époque, lorsque, d'autre part, les rapports étaient plus intimes entre les propriétaires et ceux à qui ils confiaient leurs terres, et que les contrats étaient moins instables qu'ils ne sont devenus.

Une autre indication que nous fournit l'étude des faits, c'est que le faire-valoir, d'une manière générale, recule devant le fermage. Ce recul est très marqué en France, en Belgique, aux États-Unis. Les causes en sont certainement multiples, et parmi ces causes on se trouvera bien embarrassé pour dire laquelle a le plus d'action, si c'est la supériorité économique que l'exploitation par le fermier possède souvent sur l'exploitation en faire-valoir, si c'est le changement des mœurs, qui pousse les propriétaires à vivre de plus en plus dans les grandes villes, si c'est la hausse de la rente — là où elle s'est produite —, laquelle permet à ces propriétaires de vivre sans travailler, ou si c'est quelque autre cause. Et l'on hésitera plus encore à

décider si cette extension du fermage que l'on constate est destinée à se poursuivre dans l'avenir, ou si un mouvement contraire lui succédera.

5. *La rente urbaine et la rente minière.*

355. La rente urbaine : sa nature. — Parmi les rentes autres que la rente agricole, deux espèces sont particulièrement intéressantes, tant à cause des remarques d'ordre théorique dont elles peuvent faire l'objet que des revenus qu'elles procurent à leurs bénéficiaires : ce sont la rente *des terrains bâtis* et la rente *minière.*

La rente des terrains bâtis est, comme son nom l'indique, la rente que procurent à leurs propriétaires les terres sur lesquelles des constructions ont été élevées, en tant précisément qu'elles servent de support à ces constructions. Les constructions peuvent être de sortes très diverses : elles peuvent être des maisons d'habitation, des magasins, des usines, des théâtres, etc. Et d'autre part c'est en tous lieux que notre rente peut prendre naissance : même en rase campagne, loin de tout centre habité, une terre pourra donner une rente de l'espèce qui nous occupe, si pour telle ou telle raison il est avantageux d'y élever une usine ; toutefois, c'est surtout dans les agglomérations quelque peu considérables que le phénomène de la rente des terrains bâtis prend de l'importance ; et c'est pourquoi on appelle souvent cette rente du nom de rente *urbaine.*

La rente urbaine n'existe qu'autant que les terrains portent des constructions. Elle résulte, en conséquence, des sommes que l'on pourra obtenir par la location de ces constructions. Mais comment la mesurera-t-on ? La tiendra-t-on pour égale à tout le revenu des immeubles ? Il est certain que ce revenu, d'un certain point de vue, peut être regardé dans son entier, ou peu s'en faut, comme une rente. Une maison d'habitation, par exemple, n'est pas un bien que l'on puisse « consommer » : les matériaux qu'on en retirerait, souvent, ne paieraient même pas la démolition. Il reste cependant que le revenu des maisons d'habitation n'existerait pas sans les dépenses que l'on a faites pour la construction de ces maisons, et que ce revenu, à l'ordinaire, ne saurait être imputé dans sa totalité aux terrains.

Pour élucider la question, supposons une maison qui rapporte à son propriétaire — tous frais d'entretien et de gérance déduits, bien entendu — 10.000 francs par an. Ce revenu est sujet à varier : par exemple, si notre maison se démode, il baissera. Mais il y aura une limite à cette baisse : le revenu ne descendra pas au-dessous de la différence entre ce que notre propriétaire toucherait s'il substituait à la maison existante une maison nouvelle, et l'intérêt de la somme que cette substitution lui coûte-

rait (1). Si en démolissant sa maison et en en construisant une nouvelle notre propriétaire pouvait s'assurer un revenu de 15.000 francs, et qu'il dût lui en coûter 200.000 francs, alors il est clair, l'intérêt de l'argent étant compté à 4 %, que le propriétaire n'acceptera pas de laisser son revenu baisser au-dessous de 15.000 — 8.000, c'est-à-dire de 7.000 francs. Dans ces conditions, ce sont ces 7.000 francs au-dessous desquels le revenu du propriétaire ne descendra pas dans lesquels il y a lieu de voir la rente du terrain ; et c'est le surplus du revenu, soit 3.000 francs, qui doit être imputé à la construction. Pour ce qui est, au reste, des 3.000 francs que nous imputons à la construction, on y verra une rente si on considère que cette construction n'est pas susceptible d'être « consommée » ; on y verra un intérêt — augmenté peut-être d'une rente — si on considère ce qu'il en a coûté pour l'édifier.

356. Comment elle se détermine. — Qu'est-ce qui détermine la rente inégale des terrains bâtis ? La rente d'une terre cultivée, nous le savons, dépend à la fois de sa fertilité et de sa situation. Pour les terrains bâtis, il n'est pas impossible de trouver quelque chose d'analogue à la fertilité : ce serait la façon dont ces terrains se prêtent à supporter des constructions. Entre deux terrains sur lesquels il faudra dépenser, pour bâtir les maisons pareilles, respectivement 100.000 francs et 105.000 francs — parce qu'on est obligé, par exemple, de descendre les fondations de l'une beaucoup plus bas que celles de l'autre —, le rapport est un peu le même qu'entre deux terres qui donnent l'une et l'autre 30 hectolitres de blé à l'hectare, mais l'une avec une dépense de 400 francs et l'autre avec une dépense de 420 francs.

Toutefois, le plus important de beaucoup des facteurs d'où résulte la rente des terrains, c'est leur *emplacement*, qui correspond dans une certaine mesure à la situation des terres cultivées. La situation des terres cultivées influe sur leur rente parce qu'elle fait plus ou moins élevés les frais de transport que les produits auront à supporter pour arriver sur le marché, modifiant par là le coût de production, ou si l'on préfère parler ainsi le prix de vente de ces produits. L'emplacement des terrains bâtis influe sur leur rente parce qu'il fait plus ou moins élevée la valeur d'usage des constructions qu'ils portent. Ce qui fait, au reste, qu'un emplacement est plus ou moins heureux, c'est tout un ensemble de raisons. Si un emplacement est plus apprécié qu'un autre, ce sera tout d'abord à cause de sa proximité par rapport à ceci ou à cela. Les gens qui cherchent un logement se soucient d'être près de leurs affaires, de leurs approvisionnements, de leurs relations, de leurs plaisirs, de leurs occupations diverses. Les commerçants qui veulent ouvrir un magasin seront

(1) Il ne descendra pas non plus au-dessous de ce qu'on tirerait de la terre si on la mettait en culture.

obligés, à l'ordinaire, de prendre une boutique qui soit facilement accessible à ceux parmi lesquels ils veulent recruter leur clientèle ; et comme la concurrence les force à solliciter le client, au lieu de l'attendre, il leur faudra s'installer dans un lieu passant : on voit quelquefois, de deux boutiques contiguës, l'une prospérer et l'autre ne point faire d'affaires du tout, sans qu'il y ait à cela d'autre raison que les endroits point identiques où ces boutiques sont installées. Mais d'autres considérations interviennent encore pour faire apprécier diversement les emplacements : l'exposition qu'ont les constructions, la vue qu'elles donnent, leur salubrité, etc.

357. Ce qui la fait varier. — Quelles sont, maintenant, les causes qui font varier la rente urbaine d'une époque à l'autre, pour une ville considérée dans son ensemble, ou encore pour un quartier ? Ces causes sont multiples. La plus importante, comme on le conçoit aisément, est constituée par les changements de la population. Que la population d'une ville vienne à doubler, alors des quartiers nouveaux seront construits, où des rentes se formeront ; en même temps, l'on verra sans doute les rentes monter de ces immeubles qui étaient déjà bâtis. Toutefois l'accroissement de la population dans une ville n'aura pas nécessairement pour effet d'élever la rente des terrains bâtis dans toute l'étendue de la ville. Et c'est ici qu'il faut mentionner le fait que certains quartiers peuvent perdre, comme on dit, à des moments donnés, soit par rapport aux autres, soit même absolument. Les rentes, par exemple, sont en train de baisser dans plusieurs quartiers de Paris ; et nous voulons parler, non pas seulement des rentes complexes des immeubles — la baisse de ces rentes complexes s'expliquerait principalement par la vétusté des constructions, et par certains changements des mœurs qui en font trouver le confort insuffisant —, mais de ces rentes qu'on doit imputer aux terrains : une maison de construction récente rapportera moins aujourd'hui, dans tel quartier, qu'elle n'eût rapporté naguère. C'est que l'on n'aime plus habiter dans un quartier où les constructions sont anciennes pour la plupart ; c'est qu'on tient davantage à se loger sur des rues bien aérées ; c'est qu'on a inventé des véhicules dont il n'est pas facile de se servir dans ces quartiers que l'on déserte, ou que l'habitude s'est répandue d'employer des véhicules pareils. Il n'est d'ailleurs même pas nécessaire, pour que la rente des terrains baisse dans un quartier, de supposer des changements dans les goûts et les habitudes de la population : ces goûts, ces habitudes restant les mêmes, il suffit d'une amélioration des moyens de transport. Il y a des gens qui tiennent à ne pas être à plus de 10 minutes de distance d'un certain lieu, ou à ne pas avoir à dépenser plus de 15 centimes pour s'y rendre ; qu'une ligne de tramways vienne à être établie, que les prix soient abaissés sur une ligne existante, et il leur sera possible d'aller se loger dans un autre quartier. D'une manière générale, l'amélioration des moyens de transport tendra à décongestionner les

quartiers centraux, par suite à y faire baisser les rentes ou à y ralentir la hausse de celles-ci.

Certains auteurs ont soutenu que la formation et les mouvements des rentes urbaines devaient être expliqués principalement par l'action de facteurs d'ordre *juridique* et *administratif* (1). Ce qui permet de comprendre, d'après eux, que les terrains des villes donnent des rentes, et que ces rentes soient plus ou moins élevées, ce sont les lois, les décisions de l'autorité relatives au plan des villes, à la largeur des voies, à la hauteur des constructions, aux spéculations et aux transactions immobilières, etc. Il est indéniable que de pareils facteurs ont une grande importance. Pour ne prendre qu'un exemple, il apparaît tout de suite que la rente des terrains, dans un quartier donné, ne sera pas la même si les propriétaires sont autorisés à bâtir des maisons à sept étages, ou si on leur interdit de monter leurs maisons au-dessus du troisième étage. Seulement, l'influence de ces facteurs sur les rentes n'est pas une influence *directe* : ils n'agissent sur les rentes qu'en tant qu'ils déterminent les limites entre lesquelles les autres facteurs — les facteurs proprement économiques — pourront agir, les conditions dans lesquelles l'action de ces facteurs économiques s'exercera.

358. Données statistiques. — Il convient de rassembler quelques faits relatifs à l'histoire de la rente urbaine (2). Au préalable, nous noterons que les renseignements que l'on peut se procurer sur ce sujet se rapportent, non pas à la rente des terrains, mais au revenu complexe des immeubles. Dans ce revenu complexe, une part qui peut être importante doit être imputée, nous le savons, aux constructions. On se gardera donc de le considérer dans sa totalité comme un revenu gratuit ; et quand on constatera, par exemple, une augmentation du revenu des immeubles entre deux dates, dans une ville ou dans un quartier, on aura soin de se dire que cette augmentation peut être due à des constructions édifiées dans l'intervalle de ces deux dates, soit sur des terrains nus, soit en place de constructions anciennes. Ajoutons qu'à l'ordinaire on connaît la valeur des immeubles, point leur revenu, et que pour déduire celui-ci de celle-là il faut tenir compte du taux de l'intérêt, lequel est sujet à varier. Rappelons enfin qu'on doit tenir compte encore, ici comme dans toute recherche d'histoire économique, des variations de la valeur de la monnaie.

Ce qui frappe le plus, quand on étudie l'histoire de la rente urbaine, c'est l'accroissement vraiment énorme de cette rente qui s'est produit, au

(1) Voir là-dessus Schmoller, *Grundriss*, § 234 (trad. fr., t. IV).

(2) Cf. Schmoller, passage cité, et § 184 (trad. fr., t. III), Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., § 48, 7 : on trouvera chez l'un et chez l'autre des indications bibliographiques utiles. Pour la France, consulter d'Avenel, *Histoire économique de la propriété*, t. I, liv. II, chap. 9-10.

cours des siècles, dans les grandes villes modernes, à mesure qu'elles augmentaient en population. Le prix moyen du mètre carré du terrain, dans l'intérieur de l'enceinte actuelle de Paris, était — si nous ne nous préoccupons pas des variations de la valeur de la monnaie — de 2 centimes au xve siècle, de 56 centimes au xvie, de 4 fr.50 au xviie, de 28 francs au xviiie, et il est aujourd'hui de 130 francs. La valeur totale du sol et des constructions serait montée de 92 millions au xvie siècle à 16,5 milliards en 1895 ; sur ce chiffre, les maisons représenteraient 10,7 milliards, dont 4,2 sont pour le sol tout seul. A Berlin, sur la place de la Conciergerie, le mètre carré de terrain valait — en monnaie d'aujourd'hui — de 20 à 40 pfennigs au xviie et au xviiie siècles, de 2 à 4 marks en 1800, de 72 à 430 marks en 1865 ; il valait 1.290 marks en moyenne en 1895 ; sur le quai des Electeurs, la valeur totale du terrain était de 100.000 marks en 1860, de 1 million de marks en 1865, de 14 millions en 1885 et de 50 en 1898. Pour la ville entière, la valeur du sol et des bâtiments serait passée, en 1842 et 1892, de 395 millions de marks à 5.967. A Vienne, la valeur des terrains bâtis se serait élevée de 800 millions de florins entre 1860 et 1899. A Londres, la valeur locative aurait monté, dans la période 1871-91, de 24 millions de livres à 40 ; sur ces 16 millions d'augmentation, 7,15 appartiendraient au sol. Des faits plus extraordinaires encore se sont passés dans certaines villes d'Amérique. On sait que Chicago comptait 50 habitants en 1830, et 1.800.000 en 1902 : le quart d'acre y valait 20 dollars en 1830, 1.000 en 1842, 175.000 en 1881, 1.000.000 en 1891, 1.250.000 en 1894.

On a beaucoup commenté les faits que nous venons de citer ; et il est certain que l'enrichissement des propriétaires des terrains dans telle et telle grande ville a quelque chose de scandaleux. Nous avons vu que la productivité des terres cultivées était due souvent en partie aux travaux exécutés sur ces terres : la valeur d'un site à bâtir ne résulte aucunement — sauf tels cas exceptionnels — de l'activité de son propriétaire, de dépenses faites par lui. Il ne faudrait pas croire, cependant, que la rente des terrains construits doive monter nécessairement, ni qu'elle monte partout. Nous avons eu occasion de signaler que même dans les villes dont la population s'accroît on voit des quartiers qui perdent. Et puis il y a des villes, des agglomérations qui décroissent, ou qui restent stationnaires. Des recherches instructives sont celles qui ont été faites au sujet des variations historiques de la rente des maisons dans les villes et dans les villages de France. Dans les villes de province, le loyer moyen des maisons serait passé de 92 francs au viie siècle à 41 au xive, à 290 au xviie, et à 588 en 1890 ; dans les villages, ce loyer aurait été de 15 francs au viie siècle, de 10 au xive, de 21 au xviie ; il aurait été, en 1890, de 91 francs dans les endroits de 2.000 à 5.000 habitants et de 51 francs dans

les villages de moins de 2.000 habitants. Si l'on tient compte, d'une part, des variations de la monnaie, d'autre part, de l'amélioration des logements, qui sont aujourd'hui mieux construits et plus confortables que jadis, on se convaincra que la rente des terrains bâtis, dans l'ensemble de ces villes de province et de ces villages français, ne s'est pas beaucoup accrue, si même elle s'est accrue, pendant les derniers siècles, et qu'en bien des endroits elle doit être moindre aujourd'hui que ce qu'elle a été.

359. La rente minière (1). — Comme la rente agricole, comme la rente urbaine, la rente minière a ses particularités. La plus notable est que cette rente, à la différence des deux précédentes, ne saurait être que *temporaire*. La rente d'une mine résulte, d'une part de sa richesse, d'autre part des frais qu'exige son exploitation — indiquons en passant que ces frais dépendent, entre autres choses, de la situation de la mine —. Mais ce qui fait la richesse d'une mine, c'est la quantité de minerai qu'elle contient ; et cette quantité est toujours limitée. L'exploitation d'une mine, à la longue, doit avoir forcément pour effet d'épuiser celle-ci.

Puisqu'une mine n'a jamais qu'une quantité limitée de minerai à donner, on peut se demander pourquoi l'exploitation des mines dure pendant des périodes qui souvent arrivent à être considérables. L'explication de ce fait se trouve parfois, au moins en partie, dans l'intérêt que les propriétaires des mines, étant pourvus d'un monopole ou d'un quasi-monopole soit par rapport au marché mondial, soit par rapport à un marché local, trouvent à modérer leur production, afin d'obtenir des prix plus élevés. Telle société minière, qui produit à elle seule une grande part des diamants que la consommation absorbe chaque année, en produirait davantage encore, comme nous l'avons dit déjà, et épuiserait plus vite ses *claims*, si elle ne craignait d'abaisser par là les prix — ou de les empêcher de monter — et de réduire ses bénéfices. Mais à l'ordinaire, ce sont des raisons différentes qui règlent la marche de l'exploitation : on ne pousse pas la production annuelle au delà d'un certain chiffre parce qu'il serait impossible de le faire — tel filon, par exemple, ne deviendra accessible qu'après qu'on aura épuisé certains autres filons —, ou plutôt parce qu'on ne pourrait le faire que moyennant une augmentation excessive des frais.

De ce que nous avons dit touchant le caractère temporaire et la limitation quantitative de la rente minière, il résulte que le problème qui se pose devant le propriétaire d'une mine, quand il s'agit pour lui d'organiser l'exploitation de celle-ci de manière à porter sa rente au maximum, est différent du problème qui se pose quand il s'agit de porter à leur maximum une rente agricole ou une rente urbaine. L'agriculteur a à choisir

(1) Voir Einaudi, *La rendita mineraria*, dans la *Biblioteca dell' economista*, 4e série, vol. IV, t. I.

entre diverses cultures qu'il peut entreprendre sur sa terre ; et il lui faut conduire la culture qu'il aura choisie en telle sorte que l'excédent de la valeur des produits sur les dépenses de production soit aussi grand que possible. Le propriétaire d'un site à bâtir se préoccupera de construire sur son site ce bâtiment qui, l'intérêt des dépenses de la construction déduit, lui laissera le revenu le plus élevé : il aura à voir s'il lui convient de construire un bâtiment qu'il louera commercialement ou une maison propre à être habitée, s'il lui convient de construire une maison ouvrière ou une maison pour locataires riches ; mais ici encore, il s'agira de porter le plus haut possible la différence de deux quantités qui toutes les deux sont variables. Le propriétaire d'une mine, lui, — si du moins nous négligeons cette influence possible de sa production sur les prix dont nous parlions tout à l'heure, et aussi ces variations des prix qui se laissent prévoir — doit compter que sa recette, à la fin, sera toujours la même, de quelque manière qu'il organise son exploitation. Toute son attention, par suite, devra se porter sur les dépenses de l'exploitation : ce sont ces dépenses qu'il lui faudra s'efforcer de réduire ; et elles seront telles ou telles selon la quantité de capital qu'il emploiera — chaque avance possible de capital, bien entendu, étant supposée employée au mieux —.

A la proposition que nous venons d'énoncer, toutefois, il y a lieu d'ajouter une remarque qui la complètera, ou si l'on veut, qui la rectifiera. Il n'est pas indifférent pour le propriétaire de la mine d'avoir plus tôt ou plus tard les minerais qu'elle contient. Imaginons qu'il réussisse à obtenir un an plus tôt une certaine quantité de produit, d'une valeur d'un million : il bénéficiera de l'intérêt que ce million lui rapportera en un an de temps. Notre propriétaire aura donc avantage à s'imposer des dépenses supplémentaires afin d'activer son exploitation ; il y aura du moins avantage dans certains cas : et de la nécessité où il sera de tenir compte de cet élément nouveau — la rapidité plus ou moins grande de l'extraction de ses minerais — une complication résultera dans ses calculs.

Nous ferons deux observations encore, au sujet de l'exploitation des mines.

La première — que nous avons eu occasion déjà de formuler —, c'est qu'on est obligé d'organiser cette exploitation sans posséder toutes les données qui permettraient de procéder avec sûreté. Lorsqu'on commence à s'occuper d'une mine, on ne sait pour ainsi dire rien d'elle ; on ne connaît jamais d'une façon exacte sa richesse ; et à tout moment, dans l'ignorance où l'on est de telle ou telle chose qu'il importerait de savoir, on est contraint de procéder un peu au hasard — il en est ainsi tout au moins dans les recherches qu'il faut entreprendre —.

Notre deuxième observation a trait à la courbe que dessine la rente minière, quand on considère la façon dont la perception s'en répartit à tra-

vers le temps. Cette courbe a presque toujours la même forme. Tout d'abord, notons qu'avant que la perception de la rente ne commence, de grosses avances sont presque toujours nécessaires : il faut reconnattre l'existence de la mine et pratiquer des sondages ; il faut encore acheter un outillage, faire des installations et des aménagements coûteux — car l'exploitation d'une mine, pour être économique, exige à l'ordinaire beaucoup de capital —. Quand la perception de la rente commencera, cette rente sera d'abord, et pendant un temps plus ou moins long, relativement basse : car on voudra amortir cette mise de fonds préalable qui a été nécessaire. L'amortissement de la première mise de fonds une fois opéré, ou la certitude une fois acquise que la mine sera assez riche pour permettre qu'on l'opère, la rente augmentera. Puis, vers la fin de l'exploitation, elle baissera à nouveau : elle baissera, soit parce qu'il faudra descendre à de plus grandes profondeurs — l'extraction du minerai, toutes choses égales par ailleurs, y est plus chère —, soit parce que cet intérêt qu'a le propriétaire de la mine à tirer le plus vite possible de celle-ci le revenu qu'elle doit donner — intérêt dont nous avons parlé — aura fait commencer l'exploitation par les parties les plus faciles, ou de quelque autre façon les plus productives.

Pour avoir une idée de l'importance de la rente minière, ce qu'il faut consulter, ce sont les bilans des sociétés minières — puisque les mines appartiennent pour la plupart à des sociétés —. Étudiant ces bilans, on se persuadera que la rente minière, au total, n'est pas aussi forte que certains sont portés à croire. Il faut penser, en effet, que les dépenses de production, dans les mines, sont élevées. Beaucoup d'exploitations de mines, même, ne remboursent pas les dépenses qu'on y a faites ; en sorte que la rente positive des entreprises minières qui prospèrent est compensée dans une certaine mesure, si l'on peut ainsi dire, par la rente négative de celles-là. Mais malgré tout on demeurera convaincu que la rente minière, si elle est beaucoup moins importante que la rente agricole et que la rente urbaine, est quelque chose de considérable.

IV. — L'Intérêt

1. *Les théories de l'intérêt* (1).

360. Comment on peut les classer. — La question de l'intérêt a beaucoup occupé les économistes, et les théories sont très nombreuses que

(1) Voir Böhm-Bawerk, *Geschichte und Kritik der Capitalzinstheorien* et *Positive Theorie des Capitales*, et Landry, *L'intérêt du capital*, chap. 6-9 et Appen-

l'on a émises pour la résoudre. Comment classer ces théories ? Une classification rigoureuse est difficile à établir. Contrairement, en effet, à ce que voudrait faire croire Böhm-Bawerk, qui s'en est constitué l'historien et le critique, les théories de l'intérêt sont pour la plupart complexes. Les auteurs, à l'ordinaire, ne se sont pas enfermés dans une vue simpliste des choses ; insistant particulièrement sur tel ou tel élément de la solution, ils n'ont pas été sans dire d'une manière expresse, ou du moins sans admettre implicitement que d'autres éléments devaient intervenir. Si on considère, cependant, ce que l'on trouve indiqué dans les théories de l'intérêt, ou ce qui y est mis spécialement en lumière, on pourra les répartir en quatre groupes, que voici :

1° le groupe des théories qui ne s'attachent ni à ce qui explique que le capital obtienne un intérêt, ni à ce qui explique qu'il en exige un, qui ne s'attachent, en d'autres termes, ni à la demande ni à l'offre des capitaux ;

2° le groupe des théories qui recherchent pourquoi le capital obtient un intérêt ;

3° le groupe des théories qui recherchent pourquoi il exige un intérêt ;

4° le groupe des théories bilatérales, c'est-à-dire des théories qui se placent à l'un et à l'autre des points de vue distingués ci-dessus.

Parcourant successivement ces groupes, nous prendrons les théories les plus typiques ou les plus importantes, pour en donner une idée sommaire, et pour montrer, s'il y a lieu, par où elles pèchent.

361. Premier groupe. — Dans le premier groupe, nous choisirons, pour en dire quelques mots, la théorie de Walras. Celui-ci, après avoir défini le capital, nous expose les conditions auxquelles il pourra y avoir une offre, une demande et un prix des capitaux. Il examine, ensuite, à quelles conditions pourra s'établir l'équilibre de l'offre et de la demande des capitaux. Il prouve que l'intérêt dépendra de la quantité des capitaux créés, et que réciproquement cette quantité dépendra de l'intérêt rapporté par les capitaux ; il prouve, encore, que l'uniformité du taux de l'intérêt porte à son maximum l'utilité effective de la capitalisation. Seulement, il oublie de nous apprendre ce qui provoque la demande des capitaux, ce qui en détermine l'offre, bref, pourquoi le capital rapporte des intérêts : et c'est cela qu'il nous importerait avant tout de savoir. Une indication, d'ailleurs très vague, que Walras nous fournit quelque part sur la comparaison que fait chaque créateur d'épargnes entre 1 à consommer immédiatement et i à consommer d'année en année, ne représente même pas un commencement d'explication du phénomène de l'intérêt.

Un autre auteur, Lehr, déclare que l'intérêt est nécessaire parce que,

dice II. On trouvera dans ce dernier ouvrage des références exactes pour toutes les théories dont il va être parlé.

s'il n'existait pas, les biens qui donnent des rentes éternelles prendraient une valeur infinie, et que par là des biens donnant des rentes inégales se trouveraient valoir autant les uns que les autres. Ce n'est pas là, au reste, toute sa théorie de l'intérêt. Mais considérons ce raisonnement que nous venons de rapporter : il nous apparaîtra comme tout à fait vain. Si l'intérêt n'existait pas, les terres se loueraient, elles se transmettraient par donation ou par héritage, elles s'échangeraient les unes contre les autres selon les rentes qu'on en peut tirer ; mais elles ne se vendraient pas. Il n'y a aucune nécessité que les terres se vendent : on peut très bien concevoir que par rapport à cette opération particulière qu'est la vente, elles s'inscrivent parmi les choses qui ne sont pas dans le commerce. Si l'on pouvait en quelque façon prouver la nécessité *logique* de l'intérêt, on ne l'aurait pas encore véritablement expliqué par là. Mais cette nécessité logique qu'on invoque n'existe pas.

362. Deuxième groupe. — Passons à ces théories qui s'attachent à nous faire comprendre pourquoi il y a une demande de capitaux, pourquoi les capitaux obtiennent un intérêt.

1° C'est dans ce groupe que nous placerons, en premier lieu, la théorie marxiste. Pour Marx, l'intérêt — Marx parle du « profit », mais ce profit, c'est tout l'excédent des rentrées de l'entrepreneur sur ses dépenses de production, c'est par conséquent un complexe dont notre intérêt constitue un des éléments — a son origine dans l'exploitation des ouvriers par le « capitaliste » — entendons l'entrepreneur-capitaliste —. Les produits que l'entrepreneur obtient, il les vend en raison de leur valeur, laquelle se mesure par la quantité de travail incorporée en eux. Il paie cependant ces ouvriers qui par leur travail ont créé les produits en question. Mais voilà : le salaire qu'il paie aux ouvriers, la force de travail n'étant dans le régime capitaliste qu'une marchandise comme les autres, se règle sur ce qu'il en coûte de travail pour la créer elle-même ; et comme la force de travail coûte à créer moins de travail qu'elle n'en peut donner, le salaire des ouvriers est inférieur à la valeur des biens qu'ils produisent pour le compte du capitaliste. Ainsi, le « profit » du capital est une *plus-value* : c'est l'excédent de ce que valent les biens produits par le travail de l'ouvrier sur le salaire que ceux-ci touchent : quand il perçoit ce « profit », le capitaliste s'approprie une partie du produit du travail, il *exploite* le travailleur. En somme, dans notre société, l'ouvrier travaille une partie de la journée pour lui-même, pour assurer son salaire ; puis, quand il a produit suffisamment de biens pour permettre à son employeur de lui payer ce salaire, il travaillera un certain nombre d'heures encore pour procurer à l'employeur un profit.

Telle est la substance de la théorie de Marx sur le revenu du capital. Cette théorie, comme on le voit, se déduit de la théorie du même auteur

sur la valeur. Et du moment qu'on rejette celle-ci, comme nous avons cru devoir faire, l'autre s'écroule du même coup. Tout ce que Marx nous apprend, dès lors, c'est que les ouvriers — quand ils mettent en œuvre du capital — produisent plus que l'équivalent de leur subsistance, et ceci, encore, que les ouvriers ne reçoivent pas dans leur salaire l'équivalent des biens que leur travail a concouru à créer. Mais de ces deux vérités, la première nous montre la *possibilité* d'un intérêt du capital, et la deuxième revient à une *constatation* de l'existence de cet intérêt. Ni l'une ni l'autre elles ne nous font avancer même d'un pas vers la solution du problème qui nous occupe.

2° La théorie de la *fructification*, très différente de la théorie marxiste, n'est guère plus satisfaisante que celle-ci. Dans la forme que Turgot lui a donnée, elle consiste à dériver l'intérêt de la rente foncière. Ceux qui possèdent de l'argent, dit Turgot, peuvent, en achetant des fonds, se procurer un revenu éternel, dont les termes accumulés se monteront à un total infini. Mais un tel emploi s'offrant aux capitaux, les capitalistes ne voudront prêter leur argent que moyennant la promesse que celui-ci leur reviendra grossi : et c'est ainsi que naît l'intérêt. Malheureusement, le raisonnement de Turgot renverse l'ordre naturel des choses : ce n'est point parce que les fonds se vendent pour un prix inférieur au total des revenus qu'on en tirera que les capitaux rapportent des intérêts ; c'est parce que les capitaux rapportent des intérêts que les revenus des fonds sont, comme l'on dit, « capitalisés », et qu'une valeur s'établit pour ces fonds qui est inférieure à ce qu'on en tirera.

Une objection analogue doit être adressée à cette forme plus spécieuse de la théorie de la fructification que nous présente George. George nous fait remarquer qu'il y a des biens qui prennent avec le temps une valeur plus grande, et cela par l'action des forces naturelles, sans que l'homme y soit pour rien, ou du moins sans qu'on puisse attribuer cet accroissement de valeur à son seul travail : le veau devient un bœuf, le grain de blé donne un épi, le taillis se change en forêt. En achetant des biens de cette sorte, on peut augmenter son avoir. Mais s'il en est ainsi, on voudra que tout capital, avec le temps, s'augmente, on voudra que tout capital rapporte des intérêts.

Tel est le raisonnement de George. Pour voir s'il est valide, prenons un cas où les forces de la nature agissent seules, sans que l'homme ait rien à faire absolument : le cas du vin qui se bonifie en vieillissant. Le vin vieux est plus goûté du consommateur que le vin nouveau. Mais suit-il immédiatement de là, comme George l'admet, qu'il doive valoir plus que le nouveau ? La valeur d'un bien dépend, non seulement de son utilité présente, mais aussi de son utilité future. Et s'il est vrai en effet, comme nous le savons tous, que le vin vaille moins quand il est nouveau qu'il ne

vaudra lorsqu'il sera devenu vieux, s'il est vrai que l'achetant nouveau pour le laisser vieillir on s'assure un gain, cela tout d'abord demande une explication. En d'autres termes, dans le fait même sur lequel George s'appuie pour nous montrer comment l'intérêt prend naissance, l'intérêt déjà est impliqué.

3° Nous arrivons aux théories de la productivité et de l'usage. La théorie de la *productivité* est de toutes les théories de l'intérêt celle que l'on rencontre le plus souvent dans la littérature économique. Mais les différents auteurs chez qui on la trouve ne l'ont pas tous, tant s'en faut, construite et exposée avec le même soin. Dans sa forme la moins imparfaite — qui est celle que lui a donnée Wieser —, voici comment on peut la résumer. Il y a une productivité *physique* ou *technique* du capital. Employant du capital dans la production, on peut obtenir une quantité de produit supérieure à celle qu'on aurait autrement. Un pêcheur dépense à confectionner un filet 20 journées, pendant lesquelles il eût pu prendre 100 kilogrammes de poisson : ce filet, pendant le temps qu'il sera en usage, lui fera prendre plus de poisson qu'il n'en prendrait sans lui ; et l'excédent de poisson qu'il prendra grâce au filet dépassera 100 kilogrammes. On peut, dès lors, présenter l'opération de cette façon : l'emploi du capital augmente le produit d'une quantité qui non seulement permet de reconstituer ce capital, mais encore laisse un surplus. C'est là la productivité « physique ». De la productivité physique on passe à la productivité *économique*. Si l'emploi du capital donne 105 unités de produit, et qu'il suffise de 100 unités pour reconstituer ce capital, les 5 unités supplémentaires ne représenteront-elles pas un supplément de valeur, un intérêt ?

Les partisans de la théorie de la productivité ne doutent pas de cette conséquence. En réalité, elle ne va pas de soi. Assurément, 100 unités ne sauraient valoir autant que 105 unités *dans un même moment*. Mais 100 unités d'un bien peuvent valoir dans un moment donné ce que 105 unités vaudront plus tard. Et si ces 100 unités sont ce qui produit les 105 unités en question, comme la valeur des biens productifs dépend de la valeur des biens qu'ils servent à produire, elles devraient valoir en effet, ce semble à première vue, ce que les 105 unités vaudront. En somme, la productivité économique du capital ne découle pas immédiatement de sa productivité physique : il ne suffit pas d'invoquer celle-ci pour rendre compte de celle-là.

4° La théorie de l'*usage*, qui est celle, par exemple, de Menger, a de l'analogie avec celle de la productivité. Cette théorie cherche l'origine de l'intérêt dans la rémunération qu'on demande pour la cession temporaire des biens d'usage, dans l'utilité que représente la jouissance de ces biens. Celui qui a acheté ou qui a fait construire une maison retrouvera ce qu'il

a dépensé — si nous négligeons la dépréciation que la maison peut subir en devenant plus vieille — quand il lui plaira ; et en attendant il pourra, en la louant, s'assurer un revenu, lequel, par rapport au capital avancé, constituera un intérêt.

Mais ce raisonnement implique une erreur très grave : l'erreur de croire qu'une maison, qu'un bien d'usage puisse devoir sa valeur à autre chose qu'aux jouissances qu'on en retirera en en faisant usage. Les partisans de la théorie de l'usage séparent — et additionnent ensemble en quelque sorte — on ne sait quelle valeur que les biens d'usage posséderaient par eux-mêmes, si l'on peut ainsi parler, et la valeur des jouissances qu'on tire de ces biens. En réalité, la valeur d'un bien d'usage, dans un moment donné, résulte des valeurs qu'auront les jouissances successives qu'on en tirera — on voudrait dire qu'elle les exprime —. Seulement, il y a un écart entre ce qu'*est* cette valeur du bien d'usage et ce que *sera* la somme des valeurs des jouissances. C'est cet écart qui fait qu'achetant une maison on en tirera un intérêt ; et c'est lui, par conséquent, qu'il faut expliquer si l'on veut expliquer l'intérêt.

363. Troisième groupe. — Dans le troisième des groupes que nous avons distingués — c'est celui des théories qui se placent au point de vue de l'offre —, nous prendrons seulement la théorie de Senior, c'est-à-dire la théorie de l'*abstinence*. Senior voit dans l'abstinence un élément de la production, qui viendrait s'ajouter aux éléments primaires, la nature et le travail. Les productions les plus avantageuses sont celles dans lesquelles le produit n'est obtenu qu'après une attente plus ou moins longue, et parfois très longue. Pour tirer le meilleur parti possible des moyens productifs que nous avons, il nous faut nous imposer une abstinence d'une certaine durée ; et cette abstinence entre dans le coût de production, elle exige une rémunération, tout comme le travail : c'est cette rémunération de l'abstinence capitalistique que l'on nomme l'intérêt.

La théorie de l'abstinence a été l'objet de bien des critiques. Mais parmi les objections qu'on a adressées à Senior, il en est beaucoup qui ne portent pas. Il y a lieu d'écarter, tout d'abord, les plaisanteries — car ce sont plutôt des plaisanteries que de véritables objections — auxquelles se sont livrés ici certains auteurs socialistes. De parler, par exemple, de ces engrais, de ces machines à vapeur que le capitaliste, s'il n'était pas abstinent, devrait manger toutes crues, cela n'empêche pas que ce capitaliste pourrait « consommer » — tout au moins avant qu'ils ne soient investis dans la production — ses capitaux.

On a fait valoir d'autre part que la formation des capitaux ne résulte pas nécessairement d'un acte d'abstinence. Pour constituer des capitaux, dit-on, il y a d'autres procédés que l'épargne : on peut par exemple, au lieu d'épargner une partie du produit de son travail, travailler plus qu'à

l'ordinaire. Mais cette remarque ne porte pas, car de quelque manière que les capitaux soient formés, toujours la capitalisation implique qu'on s'abstient d'une consommation immédiate.

Enfin il n'est pas exact de prétendre avec Böhm-Bawerk qu'ajoutant, dans l'estimation du coût de production, l'abstinence au travail, on compte deux fois la même chose. L'abstinence peut et doit être ajoutée au travail, du moment qu'il n'est pas indifférent au producteur que le produit de son travail soit prêt tout de suite à être consommé, ou qu'il ne doive être prêt qu'après un temps plus ou moins long.

Mais ces objections une fois écartées, qui ne sont pas valables, il reste des critiques sérieuses à adresser à la théorie de l'abstinence. Outre que cette théorie cherche seulement à nous expliquer pourquoi le capital exige un intérêt, et qu'ainsi elle n'envisage que sous une de ses faces le problème qu'elle veut résoudre, elle n'analyse pas assez le fait qu'elle met en lumière. C'est quelque chose à coup sûr de nous dire que la capitalisation implique une abstinence, que cette abstinence ne va pas sans un sacrifice de la part du capitaliste — il y aura du moins sacrifice dans certains cas —, et que par suite il faut au capitaliste une rémunération ; mais ce n'est pas assez : il serait nécessaire qu'on nous apprît pourquoi l'abstinence représente un sacrifice ; ce n'est qu'à ce prix que la théorie acquerra une valeur explicative.

364. Quatrième groupe. — Parmi les théories qui nous fournissent des lumières à la fois sur les raisons pour lesquelles le capital peut produire des intérêts et sur les raisons pour lesquelles il faut qu'il en produise, nous placerons en premier lieu la théorie de Böhm-Bawerk. A la vérité, Böhm-Bawerk s'est gardé avec le plus grand soin de ce qu'il nomme l'éclectisme ; c'est par une cause unique qu'il prétend expliquer le phénomène de l'intérêt. Il reste cependant, comme on va le voir, qu'on trouve dans sa théorie des éléments se rapportant à l'une et à l'autre des denx faces du problème de l'intérêt.

Ce qui fait que le capital produit des intérêts, d'après Böhm-Bawerk, c'est qu'il y a un *agio* des biens présents sur les biens futurs, c'est qu'une somme déterminée, immédiatement disponible, vaut plus que la même somme, disponible seulement dans six mois ou dans un an. L'existence de cet agio des biens présents une fois constatée, rien de facile comme de rendre compte de la formation de l'intérêt, dans les différentes opérations où on le voit apparaître. Celui qui prête 1.000 francs pour un an à un emprunteur échange en réalité 1.000 francs immédiatement disponibles contre une somme qui sera disponible au bout d'un an ; et les biens échangés n'auront la même valeur que si la deuxième somme est supérieure à la première, si elle est par exemple de 1.040 francs. C'est d'une manière analogue que l'entrepreneur, quand il achètera des biens pro-

ductifs, les paiera un prix moindre que la valeur des produits qu'il en tirera, si ces produits ne doivent être prêts qu'après un certain temps ; en achetant des biens productifs, en effet, il achète l'assurance d'obtenir des produits d'une certaine valeur, il achète, en quelque sorte, des biens futurs ; et si après un an d'attente il doit avoir 1.040 francs de produit, il ne donnera que 1.000 francs de ses biens productifs ; en particulier, l'entrepreneur ne versera pas à ses ouvriers ce qu'on appelle le produit intégral de leur travail ; il ne le fera pas, parce que les ouvriers tiennent à toucher leur salaire au fur et à mesure du travail qu'ils fournissent, alors que les produits créés par ce travail ne seront prêts qu'après une attente plus ou moins prolongée. Pour ce qui est, enfin, des biens d'usage, leur valeur est déterminée sans doute par la valeur totale des jouissances qu'ils procureront ; mais comme ces jouissances se succèdent dans le temps, celui qui achètera un bien d'usage paiera moins que la somme des valeurs qu'auront les jouissances successives de ce bien ; et c'est pourquoi, si après avoir acheté le bien en question il le loue, il en retirera, à la longue, plus que ce qu'il aura dépensé pour l'acquérir.

Mais pourquoi donc y a-t-il un agio des biens présents ? De ce fait, Böhm-Bawerk donne trois raisons.

1° La première raison se trouve dans les variations, pour certaines personnes, du *rapport des ressources et des besoins.* Il y a des personnes qui s'attendent à ce que leurs besoins, par rapport à leurs ressources, diminuent avec le temps : ces personnes-là apprécieront une somme déterminée qui serait mise immédiatement à leur disposition autant qu'une somme plus forte qui ne serait à leur disposition que plus tard. Et sans doute il y a d'autre part des personnes dont les besoins, par rapport à leurs ressources, sont destinés à augmenter : mais ces personnes-là n'en préfèreront pas les biens futurs aux biens présents ; car ayant des biens présents, on a par là même, s'il est permis de s'exprimer ainsi, des biens futurs égaux : on peut en effet conserver ces biens présents pour les faire servir à la satisfaction des besoins qu'on sentira plus tard.

2° La deuxième raison est constituée par la *dépréciation* que les hommes font subir, pour la plupart, aux *biens futurs.* Cette dépréciation tient à leur imagination, laquelle leur représente plus vivement les satisfactions toutes proches que les satisfactions plus éloignées, à certaine défaillance de leur volonté, et aussi à ce qu'ils se savent mortels, et exposés à mourir à tout instant.

3° La troisième raison, enfin, c'est la *productivité* du capital. Les dépenses de production, d'après Böhm-Bawerk, donnent un produit d'autant plus élevé qu'on adopte un processus productif d'une durée plus longue. Il suit de là qu'une dépense productive faite en 1907, quelque processus

productif que l'on adopte, donnera, dans l'année ou le produit sera prêt, un rendement supérieur à celui que pourront donner, dans cette même année, des dépenses productives égales faites en 1908, en 1909, en 1910, etc. Et ainsi l'on a plus d'avantage à pouvoir dépenser une certaine somme productivement tout de suite qu'à pouvoir la dépenser seulement plus tard.

Il ne saurait être question, ici, de développer une critique minutieuse d'une théorie aussi soigneusement élaborée et aussi complexe que celle de Böhm-Bawerk. Nous nous bornerons à quelques observations.

Notre première observation, c'est que, lorsqu'il explique l'intérêt par un agio des biens présents, Böhm-Bawerk ne nous rapproche aucunement de la solution que nous cherchons. C'est parce qu'il y a un agio des biens présents, dit Böhm-Bawerk, que le prêteur oblige l'emprunteur à lui rembourser plus que la somme prêtée, que l'entrepreneur paie les moyens de production, le travail des ouvriers moins cher que ne vaudront les produits de son entreprise, que les biens d'usage se vendent un prix inférieur à ce que ces biens d'usage rapporteront. Mais on pourrait dire tout aussi bien : c'est parce qu'il y a un intérêt du capital que l'emprunteur doit rembourser plus que la somme prêtée, etc. Dire qu'il y a un intérêt du capital parce qu'il y a un agio des biens présents, c'est dire, en somme, qu'il y a un intérêt parce qu'il y a un intérêt.

Ce qu'il y a lieu d'étudier, dès lors, dans la théorie de Böhm-Bawerk, c'est la façon dont il explique l'agio des biens présents. Et dans l'explication qu'il donne de cet agio, nous trouverons des indications précieuses. Les considérations de Böhm-Bawerk sur le rapport des besoins et des ressources, ses considérations, encore, sur la dépréciation des biens futurs sont à retenir ; on ne pourra pas construire une théorie complète de l'intérêt sans en tenir compte. Mais Böhm-Bawerk ne nous fournit pas — ainsi qu'on pourra le voir bientôt — tous les éléments de cette théorie complète. Et par-dessus le marché — c'est le plus grave des reproches qu'il y a lieu de lui adresser — il ne nous explique pas d'une manière satisfaisante comment agissent ces facteurs qu'il nous indique, comment des variations des rapports entre les besoins et les ressources, de la dépréciation des biens futurs — variations, dépréciation qui changent, notons-le, d'un individu à l'autre —, de la productivité du capital — productivité qui change avec les emplois productifs où l'on investit le capital — résultera un agio des biens présents, c'est-à-dire un intérêt, et un certain intérêt. Il ne nous explique pas d'une manière satisfaisante comment, dans ces échanges multiples qui se font de biens présents contre des biens futurs, un certain taux s'établit, qu'on voudrait appeler le prix du capital. Et cela est quelque peu curieux, soit dit en passant, étant donné que le même auteur, dans le même ouvrage où il traite du capital et de l'intérêt,

nous expose sur la détermination du prix des marchandises une théorie qui dans ses grandes lignes est correcte.

Il nous reste, pour terminer, à mentionner ces théories de l'intérêt qui sont proprement bilatérales, et qui se présentent comme des applications de la théorie générale de la valeur : telles sont les théories de Marshall, de Carver et de l'auteur de ce livre. Ces théories sont inégalement satisfaisantes. Celle de Marshall, par exemple, dérive l'intérêt de ces deux faits, d'une part que le capital est productif, d'autre part que, le capital ne donnant son produit qu'au bout d'un certain temps, la capitalisation implique, souvent du moins, un sacrifice de la part du capitaliste ; le premier fait nous fait comprendre qu'il y ait une demande de capitaux, le deuxième, que l'offre des capitaux soit limitée : l'intérêt résulte du rapport entre cette demande et cette offre. Et dans ces indications de Marshall, il n'y a rien qui ne soit vrai. Mais c'est ici plutôt le schème ou le plan d'une explication de l'intérêt qu'une explication véritable.

365. Conclusion. — Que si, maintenant, nous jetons un coup d'œil d'ensemble sur les différentes théories que nous avons passées en revue, nous constaterons, si nous laissons de côté celles qui sont tout à fait vaines, que les défauts par où elles pèchent sont de trois sortes : tantôt on peut leur reprocher d'être *incomplètes*, tantôt on peut leur reprocher de présenter un agencement malheureux des *éléments* avec lesquels elles sont construites, tantôt enfin elles sont *insuffisamment explicites*. Il y a là trois écueils que, dans l'exposé qui va suivre, nous nous efforcerons le plus possible d'éviter.

2. *Les causes de l'intérêt* (1).

366. Qu'il y a lieu de s'attacher à l'intérêt pur. — Quand on entreprend de rechercher comment se forme l'intérêt, il convient de ne s'occuper que de l'intérêt pur, de ce qui représente proprement la rémunération du capital, et de laisser de côté les autres éléments qui entrent dans le rendement obtenu grâce à l'avance capitalistique. Nous savons, par exemple, que l'emploi du capital dans la production donne souvent naissance à des rentes. Mais de ces rentes nous avons parlé déjà dans la section précédente. On sait aussi qu'à l'intérêt pur vient s'ajouter à l'ordinaire, pour constituer ce tout complexe que l'usage courant désigne par le nom d'intérêt, une prime destinée à couvrir les risques de perte du capital. De cette prime il suffira de dire quelques mots pour pouvoir la

(1) Voir, pour cet article et pour le suivant, Böhm-Bawerk, *Positive Theorie des Capitales*, Fisher, *The rate of interest* (New-York, Macmillan, 1907), Carver, *Distribution of wealth*, chap. 6, et Landry, *L'intérêt du capital*, chap. 2, 3 et 5.

négliger ensuite. Elle varie avec les risques qu'elle est destinée à couvrir. Et elle couvre ces risques — bien qu'on l'appelle fréquemment une prime d'assurance — tout autrement que les primes d'assurance véritables couvrent les risques auxquels elles se rapportent. Quand on s'assure auprès d'une compagnie d'assurances contre le danger d'incendie que court une maison dont on est propriétaire, on s'engage à verser annuellement une certaine somme ; et moyennant le versement de cette somme, on acquiert la promesse que si la maison en question vient à brûler, la valeur de cette maison vous sera payée. Mais quand un prêteur, ayant des doutes sur la solvabilité de l'emprunteur qui se présente à lui, exige pour l'argent qu'il prête 6 % par an au lieu de 4 %, cette prime annuelle de 2 % qu'il perçoit en sus de la rémunération due à son capital *lui est versée*, au lieu que les primes d'assurance véritables sont payées par les assurés. Et elle ne lui garantit nullement le remboursement de sa créance, pour le cas où l'emprunteur viendrait en effet à ne pas pouvoir rendre l'argent. Les primes qui nous occupent n'équivalent à une assurance, du moins par rapport à notre prêteur considéré isolément, que si ce prêteur a des capitaux engagés dans de multiples opérations ; ou encore elles y équivaudront si on considère, non plus un capitaliste isolé, mais l'ensemble des capitalistes, par rapport auxquels les gains dus à l'encaissement des primes, d'une part, et d'autre part les pertes dues au non-remboursement des créances ou à l'insuccès des entreprises productives où les capitaux ont été investis doivent se balancer, pour autant du moins que nos primes ont été bien calculées.

Pour ce qui est de l'intérêt pur, auquel nous voulons nous attacher exclusivement, il sera le même pour tous les capitaux prêtés dans un moment donné, et conséquemment aussi — cela résulte de notre définition même de l'intérêt — pour tous les capitaux investis par leurs propriétaires, en ce même moment, dans des opérations productives. Il sera le même pour tous, à cause de la fongibilité des capitaux. Mais pourquoi y a-t-il un intérêt ? et comment cet intérêt se détermine-t-il ? pour le comprendre, il est nécessaire d'étudier successivement la demande et l'offre des capitaux.

367. La demande. — Il y a une demande de capitaux : autrement dit, il y a des gens qui sont disposés à payer pour que des capitaux soient mis à leur disposition, et il y a aussi — il est nécessaire de l'ajouter — des emplois productifs pour les capitaux, où ceux-ci pourront rapporter un intérêt à leurs propriétaires (1). Les raisons qui créent cette demande sont multiples : on en peut compter jusqu'à cinq.

(1) Par ce que nous venons de dire, on peut voir que nous prenons l'expression « demande de capital » dans un sens qui n'est pas son sens propre. Au lieu de parler de demande de capital, il faudrait parler ici des conditions dans lesquelles les capitaux peuvent être investis, *des avantages de ces emplois qui se présentent pour les*

1° Il y a des gens qui ont dans le présent des *besoins plus grands que ceux qu'ils auront par la suite*. Un père de famille, par exemple, qui jouit d'un revenu annuel de 5.000 francs, a des enfants à élever, dont l'éducation exige des frais assez grands. Bientôt cependant, quand cette éducation sera terminée et que les enfants se suffiront à eux-mêmes, notre père de famille pourra se procurer la même somme de bien-être avec moins de dépenses. Dans ces conditions, il a avantage à emprunter, même à intérêts. 1.000 francs qu'on lui prêtera et qui viendront grossir son budget lui seront plus utiles dans le présent que ne lui seraient utiles plus tard 1.000 francs qu'il lui faudra prélever sur ce même budget pour s'acquitter envers son prêteur; et notre homme pourra promettre de rembourser, en sus des 1.000 francs, un surplus encore, pourvu que ce surplus ne dépasse pas une certaine somme, variable selon les cas. De même pour l'individu à qui une maladie grave de lui-même ou de l'un des siens impose momentanément des dépenses exceptionnelles, etc.

2° La *perspective d'une augmentation de ressources* doit être assimilée, pour ses effets, à celle d'une diminution des besoins — si bien que l'on peut ici avec Böhm-Bawerk, au lieu de distinguer ces deux choses, parler de la perspective d'une variation dans un certain sens du rapport des besoins aux ressources —. Un individu dont les besoins sont destinés à demeurer invariables sait avec certitude que son revenu, qui sera cette année de 5.000 francs, sera de 6.000 francs l'année prochaine. Il lui serait avantageux d'égaliser la dépense entre les deux années — pour ne nous occuper que de celles-là —; il lui serait avantageux, pour pouvoir dépenser dès cette année, par anticipation, une partie du revenu de l'année prochaine, d'abandonner quelque chose — plus ou moins, selon les cas — sur le total des revenus de deux années : par exemple, pour qu'on consentît à lui prêter 200 francs, il pourrait s'engager à rendre jusqu'à 210 francs; pour

capitaux. De même, nous nous servirons de l'expression « offre de capital » pour désigner ces conditions auxquelles les capitaux peuvent être formés, *les sacrifices que la constitution de ces capitaux représente pour les capitalistes*. Les mots « demande » et « offre » sont commodes : c'est pourquoi nous en usons.

Il convient de remarquer que la manière dont nous nous y prenons pour expliquer l'intérêt est celle à laquelle il faudrait recourir pour expliquer parfaitement la détermination des prix en général — et en effet la théorie de l'intérêt n'est qu'une application de la théorie générale de la valeur —. Pour expliquer complètement, par exemple, le prix que prend une « marchandise », il faut tenir compte des conditions dans lesquelles sont produites et consommées ces quantités de la marchandise en question que les producteurs consomment eux-mêmes. Seulement, s'agissant des « marchandises », ces quantités que les producteurs consomment eux-mêmes seront ordinairement peu de chose; au lieu qu'une grande partie des capitaux sont employés — on va voir ce qu'il y a lieu d'entendre au juste par là — par ceux-là mêmes qui les ont formés.

qu'on consentît à lui prêter 400 francs, il pourrait s'engager à rendre jusqu'à 415 francs ; etc.

Arrive-t-il fréquemment, maintenant, que les causes que nous venons de dire fassent demander des capitaux ? Peut-être pas aussi fréquemment qu'on pourrait le croire tout d'abord. Les hommes, pour la plupart, n'accepteront pas volontiers l'idée de voir leur revenu diminuer un jour, et de se trouver ainsi moins riches, comme on dit, même si cette diminution doit accompagner une diminution de leurs besoins. Un individu, d'autre part, qui s'attend à ce que son revenu augmente n'abaissera pas volontiers sa condition future par la consommation anticipée d'une partie de cet excédent de revenu qui va lui échoir, même s'il doit par là augmenter la somme totale de son bien-être. Et il faut tenir compte encore, ici, de la répugnance qu'on éprouve en général à emprunter. Ce ne sont guère, en somme, que cette diminution des besoins qui doit se produire par rapport à des besoins présents anormalement élevés, que cette augmentation des ressources qui doit se produire par rapport à des ressources présentes anormalement basses, en d'autres termes, ce n'est guère que la perspective du retour à un état de choses normal après une période de difficultés *anormales* qui poussera les gens à emprunter : nous avons parlé de ceux qui empruntent pour achever l'éducation de leurs enfants, pour soigner une maladie grave ; comme emprunts déterminés par un abaissement exceptionnel du revenu, nous pouvons citer ceux que contractent les cultivateurs éprouvés par une mauvaise récolte.

3° Nous savons qu'à l'ordinaire les hommes préfèrent, à valeur d'usage égale, les biens présents aux biens futurs. Toutes choses pareilles d'ailleurs, nous aimons mieux, à l'ordinaire, avoir 100 francs tout de suite que de ne les avoir qu'au bout d'un an ; nous aimons autant avoir 100 francs tout de suite que d'avoir au bout d'un an 103, ou 105, ou 110 francs. Cette *dépréciation des biens futurs* est un nouveau facteur de la demande de capitaux. Toutefois, les capitaux qu'elle fera demander *à elle seule* ne seront pas très considérables. Combien y a-t-il de gens qui, n'ayant pas en perspective de changements de leurs besoins ou de leurs ressources, voudront consommer par anticipation leurs ressources futures, et emprunteront à cet effet ? Il s'en trouvera quelques-uns, mais peu. Si donc le facteur que nous étudions ici influe sur la demande des capitaux, ce sera surtout en se combinant à tels autres des facteurs qui créent cette demande. Il ne se combinera pas avec ces facteurs dont nous allons avoir à parler dans un instant : celui qui emprunte des capitaux, par exemple, pour les investir dans des emplois productifs ne se laissera pas amener par la dépréciation des biens futurs à donner à son prêteur plus que le produit que les capitaux en question lui permettront d'obtenir. Mais ce facteur se combinera avec les deux facteurs que nous avons étudiés tantôt : celui qui sera conduit par une gêne momentanée à

emprunter pourra être entraîné par lui à prendre avec son prêteur des engagements qu'il n'eût pas pris autrement.

4° Nous arrivons maintenant à des causes de l'intérêt qui sont d'une tout autre nature que les précédentes. Ces dernières n'ont comme résultat — comme résultat immédiat du moins — que de modifier la distribution de la *consommation* dans le temps pour un certain nombre d'individus ; les autres donnent naissance à des opérations de *production*. Les causes que nous avons vues font emprunter des capitaux ; celles que nous allons voir font contracter des emprunts sans doute, mais elles influent encore sur la demande en ce sens qu'elles procurent aux capitaux des emplois où ils pourront être investis par leurs propriétaires. Notons, encore, que ces causes de l'intérêt qui vont nous occuper sont, tout au moins dans notre société d'aujourd'hui, les plus importantes de beaucoup parmi celles que l'on trouve quand on aborde le problème de l'intérêt par le côté de la demande (1).

En tête de ces facteurs de la demande des capitaux qui nous restent à étudier, il y a lieu de placer la *productivité* du capital. Nous savons ce qu'il faut entendre par cette expression, et qu'il importe de distinguer entre la productivité technique et la productivité économique du capital. Il y a une productivité *technique* du capital : cela signifie, tout d'abord, que dans certaines productions on augmentera la quantité du produit si on adopte, au lieu d'un processus instantané, un processus qui se développe dans le temps. De cette productivité technique du capital découle sa productivité *économique*. Toutefois nous avons vu que c'est une faute de dériver immédiatement celle-ci de celle-là, que l'on ne saurait passer de l'une à l'autre sans donner des explications qui justifient ce passage.

Pour faire comprendre comment la productivité technique fonde la productivité économique, reprenons l'exemple donné plus haut de l'instrument de production qui coûte à fabriquer 100 unités d'un certain bien, et qui permet d'obtenir 105 unités de plus de ce même bien. Dans une peuplade où les pêcheurs pêchent à la main, un individu se confectionne un filet ; et il y dépense une certaine quantité de travail, avec laquelle il eût pu prendre 100 kilogrammes de poisson. La valeur du filet ne saurait qu'être égale à son coût, c'est-à-dire à 100 kilogrammes de poisson, quelque quantité d'ailleurs de poisson qu'il doive permettre de prendre par la suite. Si notre pêcheur, au lieu de confectionner son filet lui-même, le faisait confectionner par un autre, ou l'achetait, il n'aurait jamais à le payer plus de 100 kilogrammes de poisson, puisque cette quantité est celle

(1) Aux États-Unis, le montant des prêts de consommation ne ferait qu'un dixième du montant total des prêts (cf. Fisher, *The rate of interest*, chap. 13, § 3, pp. 240-241).

que l'on prendrait avec cette somme de travail que la confection du filet exige. Le filet cependant, pendant le temps qu'il sera en usage, permettra de prendre 105 kilogrammes de poisson de plus que ce qu'on prendrait sans lui. Quelle valeur auront ces 105 kilogrammes? auront-ils une valeur supérieure à celle du filet, ou non? Cela dépend. Si tous les pêcheurs pouvaient en même temps employer des filets, alors la valeur du produit ne serait pas supérieure à celle de l'instrument de production : coûtant à produire ce que valaient précédemment 100 kilogrammes de poisson, les 105 kilogrammes que l'on prendra en plus grâce au filet vaudraient exactement autant. Mais si pour une raison ou pour une autre l'emploi des filets n'est pas général, il devra en être autrement. Si un seul filet est en usage, celui qui s'en servira, vendant son poisson au même prix que les autres pêcheurs, retirera de la vente de ces 105 kilogrammes plus que les autres ne retireront de 100 kilogrammes qu'ils auront pris à la main dans le même temps; il retirera par conséquent de cette vente, en outre de la valeur de son filet, un surplus.

Nous venons d'examiner le cas de ces productions qui pouvaient être, soit instantanées, soit capitalistiques. Il y a, d'autre part, — c'est même le cas général — des productions qui ne sauraient être que capitalistiques. Dans ces productions encore, le capital pourra rapporter un intérêt; il y suffit d'une double condition : il faut, premièrement, que ces productions donnent des produits dont la valeur d'usage soit plus élevée que le coût; et il faut, en deuxième lieu, que ces productions ne soient pas poussées si loin, que la valeur d'usage marginale des produits devienne égale au coût. On notera que, dans un cas pareil, on ne saurait parler proprement de productivité technique du capital, puisque l'emploi du capital n'augmente pas la quantité du produit. Ce cas cependant n'est pas sans analogie avec le premier, puisque le capital permet d'obtenir des produits qu'on n'aurait pas sans lui et dont la valeur d'usage, si la quantité n'en dépasse pas une certaine limite, est supérieure au coût : on pourra donc parler d'une pseudo-productivité du capital.

Jusqu'ici, nous avons supposé que dans ces productions où l'on pouvait employer du capital, comme aussi dans celles où le capital était nécessaire, il n'y avait qu'une proportion selon laquelle le capital pût se combiner avec les autres facteurs de la production. Cette supposition n'est pas conforme à la réalité : il n'est pas de production où l'on ne puisse employer soit moins, soit plus de capital; et il n'est pas de production où la quantité du produit ne s'accroisse — dans de certaines limites — à mesure qu'augmente la quantité du capital employé. Par là les emplois qui s'offrent aux capitaux nous apparaissent bien plus nombreux qu'ils ne seraient si on s'en tenait aux deux hypothèses étudiées ci-dessus — nous voulons dire ces emplois dans lesquels les capitaux donneront un produit dont la valeur

d'usage surpassera les dépenses de production —. Mais pour le reste, les raisonnements subsisteront que nous avons tenus à propos de ces deux hypothèses. Et d'une manière générale, si nous convenons de désigner par l'expression de productivité technique du capital les trois faits que nous avons indiqués successivement — la productivité technique proprement dite du premier genre, la pseudo-productivité, si l'on peut ainsi dire, et la productivité technique proprement dite du deuxième genre —, nous pourrons résumer ainsi notre argumentation : la productivité technique du capital engendrera la productivité économique — l'intérêt — *du moment qu'il n'y aura pas assez de capitaux pour tous les emplois par rapport auxquels elle existe.*

5° La cinquième cause qui donne naissance à la demande des capitaux a une certaine ressemblance avec ce que nous avons appelé la pseudo-productivité du capital : c'est le fait qu'il est possible de créer des *biens d'usage* d'où l'on tirera des jouissances dont l'utilité, au total, sera supérieure à ce que ces biens auront coûté. Prenons l'exemple des pianos. Un piano vaut ce qu'il a coûté ; il ne saurait valoir davantage, normalement, puisque les pianos sont des biens que l'on peut multiplier à volonté. Quelle sera, cependant, la valeur d'usage totale des jouissances que l'on tirera des pianos, pendant le temps qu'ils dureront ? *Pour un certain nombre de pianos*, cette valeur d'usage dépassera ce qu'ils auront coûté. Si donc il n'est fabriqué qu'un nombre de pianos égal ou inférieur à celui-là, ceux qui posséderont des pianos et qui les loueront obtiendront en louant plus que ce qu'ils auront dépensé pour les acheter : le capital qu'ils auront dépensé pour acquérir leurs pianos leur rapportera un intérêt. Et celui qui achètera un piano pour s'en servir fera lui aussi, peut-on dire, un placement lucratif.

368. L'offre. — Il nous faut étudier maintenant l'offre des capitaux. Et tout d'abord nous remarquerons qu'il est beaucoup de capitaux dont l'emploi comme tels n'implique aucun sacrifice, que beaucoup de capitaux par suite seront constitués — soit que ceux qui les possèdent les prêtent, soit qu'ils les emploient eux-mêmes dans quelque production — dès lors qu'une rémunération infime — nécessaire seulement pour que l'opération cesse d'être indifférente — leur sera assurée. Pour comprendre ce fait, il n'y a qu'à considérer qu'il y a des gens qui ont en perspective une augmentation de leurs besoins, ou une diminution de leurs ressources. Un individu qui sait qu'il aura, dans un an, des besoins exceptionnels, a avantage à mettre de l'argent de côté pour pouvoir, le moment venu, faire face à ces besoins. Un individu qui sait que ses ressources diminueront a avantage à épargner. Pour l'un et pour l'autre, on pourrait dire que les biens futurs sont plus précieux, à valeur égale, que les biens présents. Et si la possibilité n'existait pas pour eux de constituer des épargnes, si les biens qui composent leur avoir étaient tels qu'il leur fallût les consommer sur l'heure, nos indivi-

dus devraient, pour bien faire, payer quelque chose à ceux qui consentiraient à accepter d'eux une partie de leur avoir présent pour leur rendre plus tard des biens d'une valeur égale. Mais parmi les biens qui composent l'avoir d'un individu à un moment donné il en est toujours — à commencer par l'argent — qui peuvent se conserver : et ainsi — comme nous l'avons déjà vu tantôt — celui-là même à qui sa situation fait préférer les biens futurs aux biens présents ne sera jamais conduit par là à céder, en payant un agio, des biens présents en échange de biens futurs ; les biens présents qu'il a sont en même temps — si l'on peut ainsi parler — des biens futurs.

Nous avons dit que ces capitaux étaient abondants dont l'emploi comme tels n'implique aucun sacrifice. Cela tient surtout aux gens dont les ressources sont destinées à diminuer. Les ressources dont nous parlons ici, en effet, ne sont pas constituées seulement par le revenu ; elles comprennent *toute la fortune.* Soit un individu qui jouit d'un revenu annuel de 10.000 francs, et qui vient d'hériter d'une somme de 100.000 francs. Notre individu pourrait, cette année, consommer pour 110 000 francs de biens; et il aurait ensuite 10.000 francs à dépenser dans chacune des années suivantes. Mais il ne lui convient pas de procéder ainsi ; il lui convient au contraire de garder pour ces années futures la plus grande partie de son héritage : et ainsi cette partie entrera dans l'offre des capitaux comme n'exigeant aucune rémunération, ou comme n'exigeant qu'une rémunération minime. Il en sera de même pour tous ces biens que les individus possèdent et qui sont en dehors de leur revenu.

Il y a donc une grande quantité de capitaux à qui il ne faudra qu'une rémunération minime. Mais très souvent aussi la constitution des capitaux ne sera pas indifférente pour les gens, ou ne leur apparaîtra pas comme indifférente. Il existe de ce fait quatre raisons.

1° La première raison est qu'il y a des gens qui ont la *perspective de voir leurs besoins diminuer*. Celui qui a plus de besoins dans le présent qu'il n'en aura l'année prochaine est disposé, nous l'avons vu, à payer un intérêt pour de l'argent qu'on lui prêtera. Mettons que tel individu qui se trouve dans ce cas ait avantage a se faire prêter 1.000 francs contre promesse d'en rendre 1.050. Il ne pourra prêter 1.000 francs, si on les lui demande, que si on promet de lui en rendre par exemple 1.100. Il demandera un capital de 1.000 francs si 1.000 francs présents s'échangent contre une certaine somme de francs futurs — soit 1.075 — ; il offrira ce même capital si les 1.000 francs présents s'échangent contre une somme supérieure de francs futurs.

2° La perspective d'une *augmentation des ressources* agit comme celle d'une diminution des besoins. Si, en raison d'une augmentation de nos ressources à laquelle nous nous attendons, 1.000 francs immédiatement disponibles représentent pour nous la même quantité de bien-être que 1.075 fr.

disponibles dans un an, nous serons demandeurs pour 1.000 francs pour autant qu'on n'exigera pas de nous, nous prêtant ce capital, que nous rendions 1.075 francs ; et nous offririons ces mêmes 1.000 francs dès lors qu'on nous promettra, nous les empruntant, de nous rendre dans un an plus de 1.075 francs.

3° Écartons également l'hypothèse d'une diminution future des besoins et celle d'une augmentation future des ressources ; supposons que besoins et ressources soient constants : la capitalisation impliquera un sacrifice, par cela même qu'elle *détruira l'équilibre de la consommation dans le temps*. Un individu qui, ayant un revenu annuel de 10.000 francs, prêterait cette année 1.000 francs pour se voir rendre l'année prochaine 1.000 francs seulement, ferait une opération malheureuse ; et s'il prêtait 2.000 francs dans les mêmes conditions, c'est-à-dire sans intérêt, son dommage serait plus que doublé. Il ne sera pas nécessaire d'y insister : on comprendra aisément que le fait que nous signalons ici — le fait que la capitalisation, toutes choses égales d'ailleurs, implique nécessairement un sacrifice, et que l'importance du sacrifice, croissant à mesure que la capitalisation augmente, croît plus vite qu'elle — est de beaucoup la cause principale qui limite l'offre des capitaux, que du point de vue de l'offre c'est elle qui contribue le plus à donner naissance à l'intérêt.

4° Reste la *dépréciation des biens futurs*. Son influence sur l'offre des capitaux, pour être moindre que celle de la cause précédente, est encore, à ce qu'il semble, considérable. Pour voir comment cette influence s'exercera, il convient de distinguer deux cas.

Prenons, en premier lieu, une somme qu'un individu, parce que ses besoins vont croître ou que ses ressources vont diminuer, aurait avantage à conserver. Si notre individu, appréciant moins les biens futurs que les biens présents, n'établit cependant pas entre eux une grande différence, il sentira moins vivement l'avantage qu'il y a pour lui à conserver cette somme, mais la chose pourra continuer à lui paraître avantageuse. Si au contraire il établit une très grande différence entre les biens présents et les biens futurs, alors il y aura plus de chances pour que l'abstinence ne lui paraisse plus avantageuse, ou pour qu'il ne s'impose pas de la pratiquer. C'est ainsi qu'on voit des prodigues manger, comme on dit, leur capital : qu'un héritage, par exemple, leur vienne, ils le dissiperont promptement, tandis que leur intérêt serait de le conserver intact et d'en consommer seulement les revenus.

Imaginons, en deuxième lieu, une somme dont un individu n'ait avantage à faire un capital qu'autant qu'il devra lui en revenir un surplus. La dépréciation des biens futurs intervenant, il faudra que ce surplus soit plus élevé.

En réalité, pour un individu, ce n'est point par rapport à une somme

déterminée que la question se pose de savoir s'il capitalisera ou non ; c'est par rapport à tout son avoir, ou plutôt par rapport à chaque fraction de cet avoir séparément. Tel individu, par exemple, possède dans un moment donné une fortune de 150.000 francs. De ces 150.000 francs, il en est 120.000 qu'il lui serait avantageux de mettre de côté ; pour les 30.000 restants, la capitalisation ne sera avantageuse que moyennant un intérêt, lequel ira croissant pour les unités successives que l'on considérera, et qui deviendra infini quand il s'agira de prélever sur l'indispensable. Que si, donc, notre individu préfère les biens présents aux biens futurs, alors ce ne sera plus que 110.000 francs qu'il sera disposé à conserver même s'il ne doit pas en tirer d'intérêt ; pour les 10.000 francs suivants, il en voudra un, alors qu'il n'y aurait pas lieu de le faire ; et pour le restant de la somme, il en voudra un qui sera plus élevé que celui qu'il y aurait lieu pour lui de vouloir.

3. *Comment l'intérêt se détermine.*

369. La détermination de l'intérêt. — Nous avons étudié analytiquement les causes diverses de l'intérêt. Résumant cette étude, nous apercevrons sans peine comment l'intérêt naît et comment il se détermine. Il y a d'un côté un certain nombre d'emplois où les capitaux peuvent être investis, et où ils donneront une plus-value ; on peut ranger ces emplois selon l'ordre des plus-values décroissantes, et l'on a ainsi la courbe de la demande des capitaux. D'autre part, on peut ranger les capitaux virtuels selon les plus-values qu'il faut qu'ils rapportent pour être employés comme capitaux, pour devenir des capitaux réels : on a ainsi la courbe de l'offre des capitaux ; celle-ci est non pas une courbe véritable, mais une ligne horizontale aussi longtemps que les capitaux n'exigent aucune rémunération ou n'exigent qu'une rémunération infime ; puis ensuite elle se met à monter. La rémunération effective du capital — l'intérêt — sera indiquée par la rencontre des deux courbes. De même que la valeur des marchandises égale à la fois la valeur d'usage marginale que ces marchandises ont par rapport aux acheteurs et le sacrifice marginal que les vendeurs s'imposent en les cédant, de même l'intérêt égale à la fois la plus-value marginale que les capitaux employés donneront et le sacrifice marginal qui est impliqué dans la capitalisation. Et il ne faut pas s'étonner de ce rapprochement, puisque l'intérêt n'est pas autre chose qu'un prix, le prix que l'on paie pour avoir pendant un certain temps la disposition d'une certaine quantité de valeur.

C'est toute la courbe de la demande des capitaux et c'est toute la courbe de l'offre qui déterminent le taux de l'intérêt, lequel doit être le même

pour tous les capitaux, sur un même marché et dans un même moment. Mais si l'on envisage isolément telle ou telle opération capitalistique, on pourra rechercher pourquoi, dans cette opération particulière, le capital obtient un intérêt et pourquoi il en exige un, tout de même que, une marchandise se vendant un certain prix, on pourra se demander pourquoi, dans telle transaction particulière à laquelle cette marchandise donne lieu, l'acheteur consent à payer le prix du marché — ou même consentirait à payer un prix plus élevé —, et pourquoi le vendeur exige ce même prix.

Toutefois, quand il s'agit des marchandises, la question ne mérite pas un long examen. Celui qui achète une unité d'une certaine marchandise — à moins qu'il ne l'achète pour la revendre, qu'il ne soit un marchand ou un spéculateur — l'achète parce qu'elle a pour lui une valeur d'usage égale ou supérieure à son prix : c'est tout ce qu'il y a à en dire ; du moins l'investigation des causes pour lesquelles notre acheteur attribue à sa marchandise cette valeur d'usage sort-elle — s'il s'agit d'un bien direct — du domaine de l'économique ; et quant au vendeur, s'il exige le prix du marché, c'est tout d'abord parce que la marchandise a pour lui aussi une certaine valeur d'usage ; et pour l'excédent, s'il y en a, c'est parce que ce prix est établi sur le marché et que la concurrence des acheteurs lui permet de l'exiger.

Mais attachons-nous, maintenant, aux opérations capitalistiques. Il y a, nous l'avons vu, cinq raisons différentes pour lesquelles le capital peut se trouver en situation de rapporter un intérêt. Dans les cas particuliers de l'expérience, ces raisons peuvent former entre elles, non pas toutes les combinaisons concevables, mais un certain nombre de combinaisons : par exemple, comme nous l'avons vu, la dépréciation des biens futurs peut s'ajouter à l'attente d'une diminution des besoins pour disposer un individu à emprunter à intérêts. Elles peuvent aussi, en de certaines façons, se combiner avec des raisons agissant en sens contraire : ainsi il pourra arriver que la dépréciation des biens futurs fasse emprunter à intérêts, malgré la perspective d'une augmentation des besoins ou d'une diminution des ressources. De l'autre côté, les quatre causes pour lesquelles les capitaux exigent des intérêts formeront des combinaisons analogues. Et il faut se rappeler en outre que certains capitaux ne réclament une rémunération, ou ne réclament cette rémunération qu'ils obtiennent, que parce qu'il y a un intérêt du capital sur le marché, et qu'il s'est établi à un certain taux : d'où la possibilité de combinaisons nouvelles. Nous n'entrerons pas dans plus de détails : nous en avons assez dit, du moins, pour donner une idée de la très grande multiplicité des explications que le phénomène de l'intérêt comporte, dans les cas particuliers où on le voit se manifester.

370. **Une complication du problème.** — Revenons à la question de

la détermination de l'intérêt. Pour rendre compte plus aisément de cette détermination de l'intérêt, nous avons apporté à ce que la réalité nous montre une simplification notable. Nous avons supposé — aussi bien d'ailleurs dans notre étude analytique des causes de l'intérêt que dans ce que nous venons de dire du concours de ces causes et de la façon dont se forme leur résultante — que tous les capitaux qui composent la demande, que tous ceux qui composent l'offre du capital dans un même moment étaient demandés, étaient offerts pour une même durée. A la vérité, les choses vont tout autrement : d'où la nécessité d'introduire une complication dans notre théorie.

Considérons tout d'abord les causes de la demande des capitaux. La variation des besoins et celle des ressources peuvent avoir, relativement à ce qui nous occupe ici, les effets les plus divers selon qu'on mettra le moment présent en comparaison avec tel moment futur, ou avec tel autre. Un individu, ses besoins étant destinés à diminuer, se trouve conduit à emprunter ; mettons que pour 100 francs qu'il emprunte, il ait avantage à rembourser après un an une somme plus forte, allant jusqu'à 105 francs inclusivement : nous ne pouvons pas déduire de là quel intérêt il lui sera avantageux de payer, si l'emprunt doit être conclu pour deux ans au lieu de l'être pour un an seulement. Peut-être lui sera-t-il avantageux de s'engager à rembourser, après deux ans, 110 francs, ou même 112 ; et peut-être lui conviendra-t-il de ne pas s'engager pour plus de 106 francs, ou de 105 : tout dépendra de la courbe que ses besoins doivent tracer dans la succession des moments du temps.

Il en est de la dépréciation des biens futurs comme de la variation des besoins et de la variation des ressources. Si un individu fait le même cas de 100 francs disponibles tout de suite que de 105 francs disponibles au bout d'un an, on ne peut rien conclure de là touchant l'équation qu'il établit entre les biens immédiatement disponibles et les biens disponibles dans deux ans, trois ans, etc. Il égalera peut-être 100 francs immédiatement disponibles à 108 francs disponibles dans deux ans, et à 110 francs disponibles dans trois ans, comme peut-être aussi à 107 francs disponibles dans deux ans et à 108 francs disponibles dans trois ans, etc.

Que dirons-nous de la productivité du capital, et de cette autre cause de la demande des capitaux qui consiste dans la possibilité de créer, avec le capital, des biens d'usage dont l'utilité dépassera le coût ? Pour ce qui est des emplois productifs du capital, nous savons que le surplus de produit — ou d'utilité — qu'on obtient en investissant du capital dans ces emplois varie avec la durée de l'investissement, en telle sorte qu'il est une durée d'investissement qui de toutes est la meilleure, et que cette courbe de la productivité du capital change, en outre, d'une production, d'une entreprise à l'autre. Quant aux biens d'usage, leur durée est inégalement

longue ; or, comme les capitaux employés à les créer donneront leur maximum de rendement si on peut conserver ces biens pendant tout le temps qu'ils fourniront des jouissances, ici encore on aura une courbe du rendement du capital qui ne fera pas ce rendement proportionnel à la durée de l'investissement, et qui variera selon les cas.

Passons à ces facteurs de l'action desquels il résulte que les capitaux ne peuvent se constituer s'ils ne doivent rapporter un intérêt. Nous retrouvons, parmi ces facteurs, la diminution des besoins, l'augmentation des ressources et la dépréciation des biens futurs, sur lesquelles nous venons de nous expliquer ; et nous trouvons encore ce sacrifice que la capitalisation représente, toutes choses égales d'ailleurs, par cela même qu'elle détruit l'équilibre de la consommation dans le temps. Cette dernière cause de l'intérêt se comporte, relativement au point que nous examinons, tout autrement que les précédentes. C'est une opinion répandue parmi les économistes — on l'admet à vrai dire sans examen — que le sacrifice impliqué dans la capitalisation se proportionne au temps pendant lequel les capitaux remplissent leur fonction capitalistique. Cette opinion est fausse par rapport aux trois causes que nous avons mentionnées ci-dessus ; elle est plus fausse encore par rapport à celle où nous arrivons. L'individu qui prélève 1.000 francs sur son revenu et qui les prête pour un an ne trouvera son compte à cette opération que si au lieu de 1.000 francs on lui en rembourse 1.050 : ayant 1.000 francs de moins à dépenser cette année, il faudra, pour compenser cette diminution de son bien-être, qu'il ait 1.050 francs de plus à dépenser l'année prochaine — ou dans la suite des prochaines années —. Si donc l'emprunt est fait pour deux ans, et non plus pour un an, combien devra-t-il exiger qu'on lui rembourse? 1.050 francs, tout comme tout à l'heure : du moment, en effet, que l'équilibre de la consommation a été dérangé, peu importe que cet équilibre soit rétabli, ou, pour parler plus exactement, que le dommage causé par cette rupture de l'équilibre reçoive sa compensation plus tôt ou plus tard.

On voit maintenant combien notre première représentation de la demande et de l'offre des capitaux était inexacte dans sa trop grande simplicité. Après les considérations que nous venons d'exposer, il ne convient plus de parler d'une courbe de la demande et d'une courbe de l'offre, mais plutôt, semble-t-il, d'une multiplicité de courbes aussi bien de la demande que de l'offre. Il y a une courbe de la demande et il y a une courbe de l'offre pour chacune des durées possibles des opérations capitalistiques ; et chaque capital virtuel doit figurer dans toutes ces courbes.

De ce qui précède, toutefois, il ne faudrait pas conclure que la rémunération du capital puisse varier, avec la durée des opérations capitalistiques, d'une manière irrégulière. La rémunération du capital ne pourra être que *proportionnelle à cette durée*. Imaginons un instant qu'un

aux se soit établi pour l'intérêt des placements à un an, qui soit de $^0/_0$, et qu'un taux différent se soit établi pour l'intérêt des placements deux ans, qui soit de 5 $^0/_0$ pour chacune des deux années à courir.)u'arrivera-t-il ? Ceux qui cherchent du capital demanderont tous à mprunter pour un an — même ceux pour qui la disposition, pendant leux ans, du capital qu'ils désirent se procurer est trois ou quatre ois plus avantageuse que la disposition de ce même capital pendant un n — : ils voudront emprunter pour un an, sauf à contracter, au bout d'un n, un nouvel emprunt de la même durée ; car deux emprunts successifs l'un an leur coûteront en intérêt 4 $^0/_0$ de la somme empruntée, au lieu qu'un emprunt de deux ans leur coûterait 10 $^0/_0$. D'autre part cependant, eux qui offrent du capital voudront tous prêter à deux ans : car si l'intérêt le 5 $^0/_0$ qu'ils doivent toucher la deuxième année est insuffisant à compenser le sacrifice que la capitalisation implique pour eux par rapport à ette deuxième année, ils auront la ressource, à la fin de la première nnée, d'emprunter moyennant un intérêt de 2 $^0/_0$ ce capital qu'ils ont prêté à 5 $^0/_0$. Mieux que cela : tout le monde pourra réaliser des bénéfices en contractant un emprunt à un an — qui sera suivi à un an d'intervalle l'un emprunt égal — pour prêter à deux ans la somme empruntée. De tels rbitrages auront vite fait, on le conçoit, d'établir la proportionnalité rigoureuse de l'intérêt à la durée des placements.

L'intérêt ne saurait être que proportionnel à la durée des placements. Nous pouvons, dès lors, abandonner la conception que nous nous étions faite — provisoirement — d'une multiplicité de courbes et de la demande et de l'offre des capitaux, et revenir, mais pour la préciser, à notre conception première d'une courbe unique de la demande et d'une courbe unique de l'offre, conception qui seule permet de comprendre comment l'intérêt se détermine. Il y a lieu vraiment de ne tracer qu'une courbe de la demande et qu'une courbe de l'offre. Dans la courbe de la demande, chaque capital figurera pour ce taux qu'il est en mesure de donner si l'on adopte pour lui la durée d'investissement qui lui fera rapporter — pour chaque unité de durée — *le surplus le plus fort*. Dans la courbe de l'offre, chaque capital sera inscrit pour ce taux d'intérêt qu'il exige si l'on adopte pour lui la durée d'investissement à laquelle correspond de la part du capitaliste *le sacrifice le plus léger* — toujours pour chaque unité de durée —. C'est la double concurrence, d'une part des demandeurs, de l'autre des offrants, qui fait que les courbes de la demande et de l'offre doivent être tracées ainsi. Et sans doute, les courbes étant tracées comme nous venons de dire, et un certain taux d'intérêt en résultant, il pourra arriver que la demande et l'offre des capitaux, par rapport aux placements de telle et de telle durée, ne soient pas égales. Mais ceci ne fausse nullement notre raisonnement. Supposons que le total des capitaux sollicités par des emplois d'une

durée de 10 ans soit supérieur à celui des capitaux qu'on offre pour cette même durée. Ceux des demandeurs qui ne pourront pas obtenir de capitaux pour 10 ans n'auront qu'à emprunter, par exemple, pour 5 ans, sauf à renouveler leur emprunt quand l'échéance du remboursement arrivera ; ils auront même la ressource d'emprunter pour une durée plus longue que 10 ans, sauf, les 10 ans écoulés, à prêter leurs capitaux devenus disponibles pour le temps restant à courir jusqu'à l'échéance de leur emprunt. Que si au contraire les capitaux offerts pour une durée de 10 ans sont surabondants, ce seront les offrants qui pourront, d'une manière analogue, soit recourir pour leurs capitaux à des placements moins longs qu'ils renouvelleront, soit encore, à la rigueur, recourir à des placements plus longs et emprunter des capitaux égaux quand le terme de 10 ans arrivera.

371. Que le taux de l'intérêt n'est pas rigoureusement uniforme. — Nous avons démontré qu'il ne pouvait y avoir qu'un seul taux d'intérêt — si l'on appelle taux de l'intérêt ce que le capital rapporte pour chaque unité du temps — pour tous les capitaux placés sur un même marché et dans un même moment, quelle que doive être d'ailleurs la durée de ces placements où on les emploie. Notre thèse, cependant, n'est pas tout à fait conforme à la réalité ; et c'est que, pour l'établir, nous avons quelque peu simplifié les faits. Il y a, au vrai, des obstacles qui empêchent que le taux de l'intérêt devienne parfaitement uniforme pour les différentes durées d'investissement des capitaux.

1° Imaginons, en premier lieu, qu'on puisse prévoir, pour l'avenir, un changement dans le rapport de la demande et de l'offre du capital d'où il doive résulter soit une hausse, soit une baisse de l'intérêt. Si c'est à une hausse de l'intérêt qu'on s'attend, il est clair que les offrants exigeront, pour les placements à long terme où ils sont sollicités d'engager leurs capitaux, un intérêt plus élevé que celui qu'ils exigeront pour les placements à court terme. Et si c'est une baisse de l'intérêt que l'on prévoit, l'inverse se produira.

2° Voici une remarque plus importante. Nous avons dit que le nivellement du taux de l'intérêt résultait de la possibilité qui existe, pour les demandeurs comme pour les offrants, de fractionner en quelque sorte les opérations capitalistiques à travers la durée, ou encore d'ajouter à une opération capitalistique d'une certaine durée une opération de sens inverse d'une durée moindre. Mais si théoriquement on peut admettre que les opérations capitalistiques se fassent sans aucune difficulté et sans aucun ennui pour ceux qui y participent, dans la pratique il en va autrement. Il n'est pas indifférent à un capitaliste de prêter 10.000 francs pour deux ans, ou de prêter la même somme pour un an deux fois de suite. Le prêt de deux ans, évidemment, représente moins de souci et moins de peine que les deux prêts successifs d'un an. Et ainsi, s'il y a pour les prêts de deux ans

surabondance de l'offre des capitaux, on pourra voir les capitalistes qui offraient leurs capitaux pour deux ans se contenter d'un intérêt légèrement inférieur plutôt que d'engager ces capitaux dans des placements d'un an.

Les inégalités dans le taux de l'intérêt qui résulteront du fait indiqué ci-dessus seront appréciables surtout quand on comparera le taux d'intérêt des capitaux placés *à très court terme* et des autres capitaux.

Tout d'abord, un capitaliste ordinaire ne pourra pas — du moins par lui-même — engager dans des placements à très court terme les capitaux qu'il s'agit pour lui d'employer comme tels pendant des années. Il ne peut pas s'astreindre à chercher pour ces capitaux des placements nouveaux tous les six mois ou tous les quinze jours ; d'autant que les placements à très court terme sont souvent des placements qui n'absorbent chacun que des sommes relativement petites. Les placements à très court terme ne peuvent guère être pratiqués que par des spécialistes pour qui ce sera une occupation professionnelle de les chercher — banquiers, agents de change, prêteurs sur gages, etc. —. Dès lors, les capitaux placés à très court terme rapporteront, normalement, plus que les autres. Le surplus, toutefois, qu'ils rapporteront ne fera pas à proprement parler partie de l'intérêt. Il représentera la rémunération du travail de ces spécialistes que nous avons dits, et peut-être encore un profit.

Ce n'est pas tout cependant. De même qu'il y a des personnes pour s'occuper spécialement des placements à très court terme, de même il y a des capitaux qui sont affectés spécialement à cette sorte de placements : à savoir les capitaux des personnes en question, et encore les capitaux dont on a confié le maniement à ces personnes. Et la somme des capitaux ainsi affectés aux placements à très court terme, pour être variable, ne subit point cependant de variations qui soient à la fois très amples et très rapides. Mais d'autre part la demande des capitaux pour les placements à très court terme, ou du moins pour certaines catégories de ces placements, est sujette à des variations relativement brusques. Une mauvaise récolte, par exemple, un accident quelconque qui dérange les prévisions d'un grand nombre de producteurs, ou simplement cette nécessité qui se présente régulièrement, en raison du caractère discontinu de certaines productions, d'effectuer tout d'un coup des paiements considérables, feront qu'à de certains moments on fera appel au crédit à court terme soit plus, soit moins qu'à l'ordinaire, qu'on présentera à l'*escompte*, notamment, soit plus, soit moins d'effets qu'à l'ordinaire. De même, si à la Bourse, dans l'intervalle de deux liquidations successives, la hausse ou la baisse des valeurs a été particulièrement importante, le nombre des vendeurs ou des acheteurs à terme qui chercheront à emprunter des capitaux pour pouvoir se faire *reporter* sera particulièrement grand. Ces variations de la demande plus rapides et plus fortes que les variations de l'offre produiront

des fluctuations de l'intérêt. Le taux moyen de l'escompte, le taux moyen des reports, si on les calcule bien — si on laisse de côté les « primes d'assurance » qui s'y ajoutent, comme aussi la rémunération et le profit de ceux qui donnent professionnellement l'escompte ou les reports — ne sauraient être sensiblement différents du taux d'intérêt obtenu dans les placements à long terme : car s'ils étaient plus élevés, les capitaux afflueraient vers l'escompte ou vers les reports ; et s'ils étaient moins élevés, ce serait l'inverse. Mais si on trace la courbe dans le temps du taux de l'escompte ou du taux des reports, ils se montrent beaucoup plus instables que le taux d'intérêt des autres placements.

372. Intérêt et escompte. — Les explications qui précèdent nous dispenseront de parler longuement de cette théorie qui voit dans l'intérêt et dans l'escompte deux phénomènes essentiellement divers. La fausseté d'une pareille théorie apparaît tout de suite. L'individu qui présente un effet de commerce à l'escompte, celui qui emprunte font la même chose : ils demandent l'un et l'autre du crédit. Un même individu peut d'ailleurs, ayant besoin de crédit, recourir à l'un ou à l'autre procédé. Et le crédit, normalement, ne lui reviendra pas plus cher avec l'un qu'avec l'autre de ces procédés : si le prix du crédit varie avec le temps pour lequel il est demandé, il ne saurait varier avec la forme dans laquelle on le demande ; autrement, les demandeurs choisiraient tous cette forme qui serait la moins coûteuse. On dit que l'escompte est le prix payé pour l'usage de la *monnaie*, et que l'intérêt — lequel serait quelque chose d'autre — est le prix payé pour l'usage du *capital*. Mais reportons-nous à notre définition du capital : le capital, c'est une valeur que l'on pourrait consommer, et que l'on ne consomme pas parce qu'on trouve avantage à ne pas le faire ; il résulte de cette définition que l'usage d'une somme de monnaie, c'est encore l'usage d'un capital. Que si l'on ne veut pas accepter cette définition ni celle de l'intérêt qui y correspond — ce dont on a le droit, puisque toute définition est en un sens arbitraire —, il reste que toutes ces opérations sont essentiellement pareilles par lesquelles on se procure, moyennant un prix, la disposition d'une certaine valeur pendant un certain temps. A quoi nous ajouterons que si cette valeur peut être constituée par des biens de toutes sortes, en fait cependant elle est constituée presque toujours par de la monnaie, qu'il en est ainsi dans le cas de l'emprunt proprement dit tout comme dans le cas de l'escompte.

Qu'est-ce donc qui a pu donner naissance à la théorie qui nous occupe ? C'est précisément le fait que les variations du taux de l'escompte sont plus fréquentes et plus marquées que celles qu'on constate dans le taux de l'intérêt des prêts à long terme. Le taux de l'escompte est influencé d'une manière particulière, comme nous l'avons vu, par les conditions momentanées du marché ; et comme les conditions momentanées du marché, ici,

peuvent se résumer dans l'abondance plus ou moins grande de la monnaie disponible — de la monnaie disponible pour certains emplois capitalistiques —, on se trouve porté à croire, mais à tort, que l'escompte a un rapport essentiel, et spécial, avec la monnaie.

4. *Les variations du taux de l'intérêt* (1).

373. Variations dans l'espace et variations dans le temps. — Nous avons parlé de ces inégalités du taux de l'intérêt que l'on peut constater en un même lieu et dans un même moment, et qui sont dues à l'inégale durée des placements où les capitaux doivent être investis. Il nous faut parler maintenant de ces variations du taux de l'intérêt qui se manifestent quand on passe d'un lieu à un autre ou d'un moment à un autre.

Supposons que le taux de l'intérêt, dans un certain lieu et à un certain moment, soit rigoureusement uniforme : au même moment, dans un autre lieu, le taux de l'intérêt pourra être très différent de celui-là. Le fait s'explique sans peine par les obstacles de toutes sortes qui rendent difficile aux capitalistes d'un endroit donné de placer leurs capitaux dans un endroit éloigné de celui-là. Un capitaliste français, par exemple, ne pourra pas connaître tous les emplois qui s'offrent pour ses capitaux dans les diverses contrées de la terre. Et s'il est avisé d'un emploi très lucratif qui existerait pour ces capitaux aux États-Unis, ou en Chine, il sera arrêté vraisemblablement par la crainte de ne pas avoir des renseignements assez sûrs sur la valeur de l'affaire, ou par l'impossibilité où il sera d'entrer en relations avec la personne avec qui il lui faudrait contracter, ou par l'idée qu'en cas de litige avec cette personne il aura trop de peine à faire triompher son droit, etc. Que si, enfin, tout cela ne l'arrête pas, il ne faut pas oublier que le transport des capitaux d'un lieu dans un autre ne saurait aller sans entraîner des frais. Il est vrai, maintenant, qu'il y a des établissements financiers qui assument cette fonction, entre autres, de diriger les capitaux là où ils rapporteront le plus. Mais si pour ces établissements les obstacles que nous signalions sont moindres que pour le commun des particuliers, ils subsistent cependant ; et en outre, en tant que les banques ne font ici — comme c'est le cas le plus fréquent — que servir d'intermédiaires — dans une forme ou dans une autre —, elles demanderont une rémunération qui contribuera à empêcher la péréquation du taux de l'intérêt.

Ce n'est pas seulement entre des lieux séparés par de grandes distances que l'on pourra noter des différences dans le taux de l'intérêt. Il en sera

(1) Voir Landry, *L'intérêt du capital*, chap. 10.

de même — avec, bien entendu, des différences moins accusées — entre des lieux voisins. Mieux que cela, dans une même ville il pourra y avoir plusieurs marchés pour les capitaux. Nous avons montré que l'intérêt des placements à très court terme pouvait s'écarter d'une manière notable, à des moments donnés, de celui des autres placements. Il importe de noter aussi que des inégalités existeront, à des moments donnés, entre l'intérêt de telle catégorie de placements à court terme et celui de telle autre. Le taux des reports pourra être différent de celui de l'escompte. Et l'on pourrait remarquer encore que ni le marché des reports, ni celui de l'escompte, ni le marché des opérations de crédit à long terme — ou plutôt les marchés divers des opérations à long terme — ne sont des marchés parfaits, que sur aucun de ces marchés on n'aura jamais une uniformité absolue de l'intérêt.

Quant à ces variations de l'intérêt qui se produisent à travers le temps, il n'est aucunement besoin d'en démontrer la possibilité.

374. Comment ces variations s'expliquent. — Les variations de l'intérêt s'expliquent par des différences ou des changements dans le rapport de la demande et de l'offre des capitaux. Pour les comprendre, il faut étudier les deux courbes de la demande et de l'offre; il faut considérer, par conséquent, l'action des causes diverses d'où ces deux courbes résultent (1). Vouloir expliquer autrement les variations de l'intérêt, ce ne sera jamais les expliquer que par des causes indirectes, qui n'agissent que par l'intermédiaire de celles-là. On s'est occupé de l'influence de l'augmentation du stock monétaire sur le taux de l'intérêt. Si l'on se place dans le moment où cette augmentation du stock monétaire a développé tous ses effets, si l'on suppose en outre que le surplus ajouté à ce stock s'est réparti entre les individus proportionnellement à ce qu'ils avaient auparavant, et que l'addition de ce surplus a provoqué dans tous les prix une hausse uniforme, alors cette influence n'existera pas. Si l'on s'écarte de l'hypothèse ci-dessus, si l'on se place, par exemple, dans le moment où l'augmentation du stock monétaire n'a modifié encore d'une manière sensible que la situation de quelques personnes qu'elle a enrichies, alors cette augmentation accroîtra, pour employer une formule commode, l'offre du capital. Mais comment ? en accroissant soit l'avoir présent des personnes en question, soit leur revenu. Or en tant qu'elle accroît leur avoir, elle modifie l'offre parce qu'elle modifie chez ces personnes le rapport des ressources présentes aux ressources futures; en tant qu'elle accroît leur revenu, elle modifie l'offre parce qu'elle modifie — comme nous aurons à le mon-

(1) Il est nécessaire ici de dire que toute variation dans l'une des courbes, soit de la demande, soit de l'offre du capital, n'entraîne pas une variation de l'intérêt. L'intérêt ne changera pas si, les courbes changeant de forme dans telle ou telle de leurs parties, leur point d'intersection ne se déplace pas.

trer bientôt — ce sacrifice que la capitalisation entraîne par elle-même.

Passons donc à nouveau en revue les causes diverses de l'intérêt, pour voir dans quelle mesure elles sont, les unes et les autres, susceptibles de varier, et ce qui peut les faire varier d'une manière notable.

375. Les facteurs de la demande. — Pour ce qui est, en premier lieu, des causes de la demande du capital, nous pourrons glisser rapidement sur les trois premières, c'est-à-dire la *variation des besoins*, la *variation des ressources* et la *dépréciation des biens futurs*. Ces causes, nous l'avons vu, n'ont pas une très grande importance ; et l'on ne voit pas, d'autre part, que leur importance change beaucoup quand on change de lieu ou de temps : la proportion des gens pressés de besoins exceptionnels, ou gênés par un abaissement momentané de leur revenu, celle encore des prodigues qui empruntent, pour ne pas être sans doute partout et toujours la même, n'apparaît point tellement diverse d'un endroit à un autre, d'une époque à une autre. Du moins en est-il comme nous venons de dire si nous considérons cette demande de capitaux qui est le fait des particuliers. Mais si nous considérons cette demande de capitaux qui est le fait des États, alors notre proposition cessera d'être exacte sur un point. Les États empruntent beaucoup. Les emprunts qu'ils contractent sont parfois des emprunts productifs. Mais parfois aussi ils sont destinés à faire face à des besoins imprévus et exceptionnellement élevés : tels sont, à l'ordinaire, les emprunts rendus nécessaires par les guerres — nous disons : à l'ordinaire ; c'est que les dépenses de la guerre, dans certains cas, peuvent être regardées, du point de vue national, comme des dépenses productives —. Et sans doute on sera tenté de dire que ces sommes que les États se procurent par des emprunts, ils se les procureraient, si le procédé de l'emprunt n'existait pas, par des contributions levées sur les nationaux ; que ces contributions, appauvrissant ceux-ci, auraient en définitive pour effet de diminuer l'offre des capitaux de cette même quantité, ou à peu près, que les emprunts dont nous parlons absorbent : en sorte que les choses reviendraient au même. Il faut noter, toutefois, que la levée d'une contribution n'est pas une opération aussi facile qu'un emprunt, que les États seraient empêchés, souvent, de se procurer par la levée d'une contribution les sommes qu'ils se procurent par l'emprunt, que la possibilité de contracter des emprunts, permettant aux États de satisfaire des besoins qui sans cela ne seraient pas satisfaits, les pousse à se créer des besoins qui sans cela n'existeraient pas, ou qu'elle les pousse, encore, à s'exagérer des besoins qui autrement seraient moindres.

La *productivité* du capital est la plus importante parmi les causes qui créent une demande pour les capitaux. Les raisons qui peuvent la faire varier sont très nombreuses. Nous nous occuperons seulement des principales.

1° L'*appréciation des biens* produits grâce au capital peut changer. Imaginons qu'un de ces biens vienne à être apprécié davantage. Ce bien est-il de ceux dont la production peut être augmentée ? Des capitaux, par là, seront mis à même de rapporter quelque chose qui précédemment ne pouvaient rien rapporter : à savoir ces capitaux à l'aide desquels on développera la production ; et les capitaux qui déjà étaient employés à produire le bien en question rapporteront plus qu'ils ne rapportaient auparavant. Que si, au contraire, la production de notre bien ne peut pas être augmentée, alors, ce bien étant plus apprécié, il se vendra plus cher, et l'on verra simplement les capitaux employés à le produire rapporter davantage. Telles sont du moins les premières conséquences de notre hypothèse : mais pour ne rien oublier, il faudra voir si, ce bien étant plus apprécié que nous avons voulu considérer, il ne s'ensuivra pas que d'autres biens satisfaisant le même besoin ou des besoins analogues seront, eux, moins appréciés.

Supposons, maintenant, qu'un bien dont la production exige du capital vienne à être moins apprécié, on constatera des phénomènes inverses des précédents.

2° Passons à ces variations dans la productivité du capital qui résultent des *progrès de la technique*. S'agit-il de ces progrès de la technique qui diminuent les frais de la production ? Dans les entreprises où ces progrès sont introduits, il apparaît que généralement le caractère capitalistique de la production s'accentue. Il ne faut pas s'en tenir, toutefois, à l'observation de ce premier effet ; il faut prendre également en considération les phénomènes de répercussion. Or ces répercussions peuvent être très diverses. Il faudrait voir dans quelle mesure la production de notre bien sera augmentée, et ce qui adviendra du prix, sans parler des répercussions qui atteindront les biens similaires.

Quand on aura affaire aux autres sortes de progrès techniques, il y aura encore des répercussions à considérer. On arrive à améliorer la qualité de certains biens ? Il en résultera peut-être qu'on consommera de ces biens une quantité moindre, comme il pourra aussi en résulter — cela dépendra et de la nature des biens et de la nature de l'amélioration — qu'on en consomme davantage. Des biens nouveaux sont inventés ? Ils pourront se substituer complètement, dans les désirs des hommes, à d'autres biens ; et ils pourront affaiblir seulement — plus ou moins d'ailleurs — chez les individus qui se les procureront le désir des biens en question.

3° On découvre sans cesse de *nouveaux fonds* à exploiter : on en découvre beaucoup plus qu'il n'y en a qui s'épuisent. Toutefois, la découverte d'un fonds nouveau, si l'on fait entrer en compte les répercussions qu'elle a, n'aura pas nécessairement pour effet d'accroître la demande des capitaux. On découvre, par exemple, des mines nouvelles d'un certain

métal ? Des capitaux y seront investis ; mais par ailleurs, la production accrue faisant baisser les prix, d'autres mines devront être abandonnées ou exploitées moins à fond, et il n'est pas impossible qu'en fin de compte moins de capital soit employé.

Au total, malgré tout, on peut avancer sans grand risque d'erreur que les variations de la productivité du capital ont pour résultat d'augmenter la demande.

Reste, comme cause de la demande du capital, la possibilité de créer des *biens d'usage* plus utiles que les moins utiles des biens de consommation du même coût. Mais nous nous dispenserons de nous y arrêter : il est facile de voir,en effet, qu'à cette cause nouvelle on peut appliquer la plupart des observations que nous avons formulées relativement à la précédente.

376. Les facteurs de l'offre. — Si nous nous plaçons, en deuxième lieu, au point de vue de l'offre des capitaux, nous n'aurons rien de particulier à remarquer au sujet de la première des causes dont cette offre dépend, c'est-à-dire de la *variation des besoins*. Mais il en sera différemment des trois autres.

La *variation des ressources* exerce une influence considérable sur l'offre des capitaux, nous l'avons vu, non pas en tant qu'elle fait que certains capitaux exigeront un intérêt plus ou moins élevé, mais en tant qu'elle fait qu'une certaine quantité de capital n'a besoin, pour être employée, d'aucun intérêt, ou n'a besoin que d'un intérêt minime. Or cette quantité de capital qui ne réclame qu'un intérêt minime sera tantôt plus grande, tantôt plus petite, et l'on pourra constater ici, entre un pays et l'autre, entre une époque et l'autre de l'histoire d'un même pays, des inégalités très marquées. Prenons un pays qui soit arrivé à un haut degré de prospérité, par exemple la France contemporaine. Beaucoup de gens y possèdent, en plus de leur revenu, ce qu'on appelle couramment un « capital » ; et dans ce qu'on appelle ainsi sont compris les fonds, avec tout ce qui a pu y être incorporé ; mais ce « capital » est composé en grande partie de capitaux proprement dits. Or les propriétaires de ces capitaux ayant avantage, comme nous l'avons montré, à leur conserver leur affectation capitalistique au lieu de les « consommer », cette offre de capital qui pourrait être quasi-gratuite se montera très haut. Dans tel pays économiquement arriéré, au contraire, la quantité des capitaux déjà constitués est relativement très faible : cette offre de capital qui pourrait être quasi-gratuite, dès lors, y sera très réduite. En conséquence, il y a des chances pour que la courbe descendante de la demande, dans ce pays, rencontre la courbe de l'offre plus tôt qu'en France, et pour que le taux de l'intérêt y soit plus élevé.

Au sujet de ce que nous voudrions nommer le *sacrifice capitalistique*, les observations qu'il y a lieu de formuler ici découlent de cette observation fondamentale, que le sacrifice capitalistique, pour un même capital à

constituer, est *d'autant plus léger* en général *que le revenu du capitaliste est plus élevé.* Soit un individu qui a 10.000 francs de revenu annuel : cet individu ne pourra prélever 1.000 francs sur son revenu de cette année, pour en former un capital, que si dans un an il doit lui revenir 1.050 fr. Pour un autre individu, qui a 20.000 francs de revenu, il suffira, normalement, que les 1.000 francs en rapportent 30, ou 20. C'est qu'à l'ordinaire la décroissance de la valeur d'usage, si elle est indéfinie, va se ralentissant de plus en plus ; à mesure qu'on considère des revenus plus élevés, l'écart diminue entre ce qu'on perd à retrancher une certaine somme de son budget de consommation et ce qu'on gagne à l'y ajouter.

Si la constitution, par l'épargne, d'un certain capital est d'autant plus facile aux individus que leur revenu est plus élevé, il s'ensuit que l'offre du capital sera plus abondante là où le revenu moyen des gens est plus élevé que là où il est plus bas : elle sera plus abondante dans la France contemporaine qu'elle n'était dans la France d'il y a un siècle, ou qu'elle n'est dans la Chine ou dans l'Inde. Mais le revenu *moyen* n'est pas ici tout ce qui importe : il faudra prendre en considération, encore, *l'échelle que forment les différents revenus.* Selon que la distribution du revenu social sera plus ou moins inégale, selon qu'il y aura plus ou moins de revenus particuliers très forts, etc., la courbe de l'offre se dessinera de telle manière ou de telle autre.

Nous avons supposé, dans ce qui précède, que les individus étaient capables d'estimer ce sacrifice qui est impliqué dans la capitalisation. En réalité, nous le savons, la plupart d'entre eux ne l'estiment pas correctement. En tant qu'ils cherchent à régler leur épargne au mieux de leur intérêt, on les voit le plus souvent qui, au lieu d'égaliser le plus possible à travers les moments du temps les valeurs d'usage marginales qu'ils pourront se procurer avec leur revenu — c'est ainsi qu'ils devraient faire —, se tracent des règles autres, qui sont irrationnelles. Il suit de là des conséquences curieuses. En voici une qu'il convient de noter en passant. Rationnellement, nous devrions épargner d'autant moins que l'intérêt est plus bas. Mettons qu'il convienne à un individu, l'intérêt étant de 5 %, d'épargner cette année 1.000 francs : si l'intérêt n'était que de 2 %, notre individu devrait épargner moins ; car épargnant 1.000 fr., il retranchera tout autant de son bien-être de cette année, et d'autre part, il ajoutera moins à son bien-être des années suivantes. Mais avec des règles irrationnelles, il peut arriver qu'il fasse le contraire : si par exemple il travaille à se constituer, pour une certaine date, un certain revenu, la baisse de l'intérêt l'obligera à épargner davantage. En sorte que les règles que nous avons dites peuvent avoir pour effet, non pas sans doute de stabiliser tout à fait le taux de l'intérêt, mais de diminuer l'amplitude de ses fluctuations. Et de la même manière, ces règles pourront avoir pour effet de con-

duire les gens à épargner d'autant plus que leurs revenus seront moins élevés.

Même en tenant compte des remarques qu'on vient de voir, il restera que les capitaux seront offerts à un prix plus bas, toutes choses égales d'ailleurs, là où le revenu moyen sera plus élevé ; et il restera aussi que la distribution du revenu social aura une influence sur l'offre des capitaux. Mais quelle sera au juste cette influence de la distribution du revenu social ? il sera difficile de la déterminer ; et à supposer qu'on puisse le faire, il sera impossible de l'enfermer dans une formule simple. Voici, cependant, quelques indications qu'on peut se risquer à donner. Dans un pays très pauvre, il sera épargné davantage, vraisemblablement, s'il y a quelques gens riches à côté d'une population tout à fait misérable, que si tout le monde a le même revenu — un revenu représentant à peine l'indispensable ou un tout petit peu plus —. Dans un pays où le revenu moyen est relativement élevé, au contraire, si la richesse est également distribuée, il est à croire que tout le monde épargnera, et qu'au total il sera épargné beaucoup ; au lieu que si beaucoup de gens ont de petits revenus, et quelques-uns des revenus énormes, alors peut-être ni les uns ni les autres ne verront d'avantage à épargner. L'épargne, en somme, paraît devoir être surtout le fait de ces gens qui dans notre société constituent les classes moyennes.

Pour ce qui est, enfin, de la *dépréciation des biens futurs*, son influence sur l'offre des capitaux pourra être quelque peu variable, et dans certaines sociétés devenir assez marquée en ce qu'elle incitera des gens à « consommer » des capitaux. Il y a tout d'abord des prodigues qui par imprévoyance dissipent leur avoir. Il y a aussi des gens dont la prévoyance, volontairement, ne va pas plus loin que la durée de leur vie. On sait comment ces derniers procèdent : ne pouvant pas prévoir combien de temps au juste ils vivront, ils aliènent leurs capitaux contre la promesse d'une « rente » qu'on leur servira régulièrement jusqu'à leur mort ; ils placent ces capitaux, comme on dit, en viager. On ne se méprendra pas sur la signification économique de ces placements : la « rente » qu'ils rapportent comprend, en outre de l'intérêt, un surplus ; et ce surplus, si l'on en additionne les termes, doit arriver en moyenne, pour autant que la « rente » a été bien calculée, à égaler le capital aliéné ; en sorte que lorsqu'il mourra, le bénéficiaire de la « rente » se trouvera avoir consommé exactement tout son capital.

Mais la dépréciation des biens futurs agira surtout sur l'offre des capitaux en cela, qu'elle détournera beaucoup de gens de l'épargne, ou qu'elle les empêchera d'épargner autant qu'ils devraient faire. Bornons-nous, là-dessus, à une remarque : tout individu qui n'est pas réduit au strict nécessaire et dont les besoins et les ressources sont constants devrait, du moment que les capitaux rapportent un intérêt si faible soit-il, épargner

une partie de son revenu, ou petite ou grande — cela résulte du fait que la courbe de la décroissance de la valeur d'usage est une courbe continue — ; or nous voyons assez que beaucoup d'individus qui se trouvent dans le cas ci-dessus n'épargnent pas. Cette action de la dépréciation des biens futurs, au reste, est beaucoup plus sensible en de certains lieux ou en de certains temps qu'en d'autres. On sait que chez la plupart des peuples primitifs, l'épargne est pour ainsi dire inconnue. Pour nous en tenir à la comparaison des peuples civilisés d'aujourd'hui, on épargne beaucoup plus, relativement, en France qu'en Angleterre ou aux États-Unis.

377. Les variations historiques de l'intérêt. — Après tout ce qu'on vient de lire, on ne s'étonnera pas que l'histoire nous montre des variations très fortes du taux de l'intérêt (1). Dans l'empire romain, au temps de Claude, ce taux était de 6 %. Justinien n'autorisait pas les *personae illustres* à prêter à plus de 4 %. Mais au moyen âge, on trouve des taux d'intérêt extrêmement élevés. Au XIVe siècle, la ville de Francfort emprunte à 13, à 18, à 26 et même à 45 %. Avec les temps modernes on revient à des taux modérés. En Angleterre, le taux de l'intérêt, qui s'était élevé jusqu'à 20 % dans la période du XIIe, du XIIIe et du XIVe siècles, est de 10 % sous Henri VIII, de 8 % sous Jacques Ier ; il tombe à 6 % vers le milieu du XVIIe siècle, à 5 % au commencement du XVIIIe ; en 1757, toute la dette anglaise — au total quelque 1.675 millions de francs — est convertie en 3 %. En Hollande, pendant la période de la plus grande prospérité, c'est-à-dire au temps de Louis XIV, les placements les plus sûrs ne rapportaient que 2,5 et même 2 %. En Espagne de même, au XVIIe siècle, les sociétés de commerce empruntaient à 3 et à 2 %. Dans le cours du XIXe siècle, on a pu constater encore des variations très importantes du taux de l'intérêt. C'est ainsi qu'en Allemagne, entre 1815 et 1845, c'est-à-dire dans la période qui suit immédiatement les guerres napoléoniennes, le taux descend de 8 à 3 % ; il s'élève ensuite, avec le développement industriel du pays, et se tient dans les années voisines de 1870 aux alentours de 5 % ; puis il s'abaisse à nouveau. Aujourd'hui, ces placements où les capitaux ne courent pas de risques rapportent dans les environs de 3 % en France, en Angleterre, bref, dans les pays où l'économie a un caractère relativement stationnaire ; mais ailleurs ils rapportent davantage : ils donnent couramment 12 % dans certaines parties de l'ouest des États-Unis et de l'Amérique du Sud.

378. L'avenir. — Qu'arrivera-t-il du taux de l'intérêt dans le futur ?

(1) Voir Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., § 122, 5, d'Avenel, *Histoire économique de la propriété*, t. I, liv. I, chap. 3, et dans le *Handwörterbuch d. S.*, au t. VII, l'article *Zinsfuss*, par Beloch et Sommerlad.

On prendra garde que les chiffres que nous allons indiquer représentent des taux d'intérêt *brut*.

Ceux qui ont vu ce taux, dans les 35 ou 40 dernières années, baisser d'une manière à peu près continue, et descendre presque à la moitié de ce qu'il était, sont portés à croire qu'il ne saurait manquer de poursuivre son mouvement de baisse, que ce mouvement manifeste une loi nécessaire. Nous venons d'apprendre de l'histoire qu'une telle loi n'existe pas : dès lors, nous ne pourrons qu'être très prudents en fait de prévisions. Ce que nous savons, d'ailleurs, de la multiplicité des causes qui influent sur l'intérêt suffirait pour nous engager à la circonspection. Des événements de toutes sortes peuvent avoir lieu qui auraient pour effet soit de faire monter l'intérêt, soit de le faire baisser. Il n'est pas impossible que l'évolution des mœurs, développant le goût du luxe dans les diverses classes de la société, engendre une certaine imprévoyance, et restreigne l'épargne. L'égalisation des conditions entre les classes, qu'elle résulte de la législation sociale ou de causes proprement économiques, pourrait, si elle se produisait, avoir le même effet. Il est cependant deux remarques que nous pouvons faire et qui éclairent la question qui nous occupe.

1° La première remarque est que l'économie, aujourd'hui, a un caractère nettement progressif. Le capital s'accroît sans cesse, tout ou moins dans les nations les plus avancées en civilisation — lesquelles sont les importantes au point de vue économique —. Cet accroissement du capital entraîne une augmentation du revenu ; et le revenu accru permettant de constituer une quantité de capitaux plus grande, le progrès dont nous parlons tend à aller toujours s'accélérant.

2° Notre deuxième remarque, c'est que les emplois productifs des capitaux iront — tout au moins pendant un certain temps — en devenant plus nombreux. Il y a sur la surface de la terre bien des contrées dont on n'a pas encore pu entreprendre l'exploitation, ou qui sont encore très arriérées, et où tôt ou tard — probablement bientôt — le capitalisme pénétrera. Et il faut compter également avec les découvertes scientifiques qui se produiront sans doute, et qui, elles aussi, auront vraisemblablement pour conséquence d'augmenter les débouchés ouverts aux capitaux.

En somme, il n'est pas interdit de croire que le taux de l'intérêt, dans l'avenir, aura des périodes de hausse, et même qu'on le verra — particulièrement en raison de la mise en valeur des pays vierges ou neufs — s'élever haut. Il semble bien, toutefois, que l'accroissement continu et de plus en plus rapide de la richesse générale, agissant en sens contraire, doive à la longue amener une baisse de l'intérêt. Et à cette baisse on ne voit pas qu'il y ait lieu d'assigner de limite : quand on considère que la capitalisation, pour certains capitaux, n'implique aucun sacrifice, on ne voit pas pourquoi, la quantité des capitaux qui sont dans ce cas augmentant toujours, le taux de l'intérêt ne descendrait pas à la fin, sinon à zéro, du moins à un niveau si bas qu'il en serait insignifiant.

379. S'il faut préférer la baisse ou la hausse de l'intérêt. — La baisse de l'intérêt, maintenant, est-elle — au point de vue social — un événement heureux, ou bien faudrait-il préférer la hausse? Des avis contradictoires ont été émis là-dessus (1). Pour élucider la question, il est nécessaire tout d'abord d'étudier les effets qu'entraînent les variations de l'intérêt.

Pour ce qui est, en premier lieu, de la *production*, c'est la baisse de l'intérêt qui exerce une action bienfaisante. Turgot a comparé, très justement, le taux de l'intérêt à un niveau au-dessous duquel toute industrie cesse. Qu'il vienne à s'abaisser, et l'on pourra réaliser un plus grand nombre de possibilités de production ; qu'il s'élève, au contraire, et des sources de richesses ne pourront plus être exploitées que l'on eût exploitées autrement (2).

La vue de Turgot peut être étendue. Quand l'intérêt baisse, ce n'est pas seulement dans l'ordre de la production que l'on peut trouver des capitaux pour des emplois qui précédemment étaient négligés. Des *prêts de consommation* pourront encore être consentis qui n'étaient pas possibles auparavant. Il est vrai que ce n'est pas là un résultat dont on puisse se féliciter sans réserve : car s'il est des prêts de consommation qui, augmentant le bien-être de l'emprunteur, sont socialement utiles, il en est aussi — ceux que la dépréciation des biens futurs a fait solliciter et certains de ceux qu'elle a contribué à faire solliciter — dont on ne peut pas dire cela.

Quels sont, en deuxième lieu, les effets des variations de l'intérêt sur la *répartition* des richesses? Il faut distinguer ici entre certains effets *immédiats* et d'autres qui se manifestent seulement *à la longue*.

1° Une baisse du taux de l'intérêt augmente la valeur de tous les biens qui donnent un revenu. Une terre qui rapporte 1.000 francs par an, si ce revenu, comme on dit, se capitalise à 5 %, vaut 20.000 francs ; elle en vaudra 33.333 si le revenu se capitalise à 3 % ; de même pour les « valeurs » mobilières, etc. Par là, les propriétaires de ces biens qui donnent un revenu ne se trouvent pas toujours enrichis, comme le voudrait une opinion qui a cours ; mais ils peuvent, contrairement à l'opinion adverse, se trouver enrichis. Le propriétaire de la terre dont nous parlions se trouvera enrichi si à ce prix nouveau de 33.333 francs pour lequel, grâce à la baisse de l'intérêt, il peut vendre sa terre, il a avantage à la vendre, si, préférant à 20.000 francs immédiatement disponibles 1.000 francs de revenu annuel, il préfère cependant à ces 1.000 francs de revenu 33.333 fr. immédiatement disponibles. Ou bien si l'on veut, on peut dire que la baisse de l'intérêt enrichit toujours les propriétaires des biens qui donnent un

(1) Voir Leroy-Beaulieu, *Essai sur la répartition des richesses*, chap. 9.
(2) *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*, § 89.

revenu : mais alors il faudra entendre que cet enrichissement peut n'être qu'un enrichissement *éventuel*, se rapportant au cas où nos propriétaires viendraient à avoir avantage à vendre.

2° Mais considérons les effets plus éloignés de la baisse de l'intérêt — qui sont aussi les plus importants —. Cette baisse, comme on l'a montré bien des fois, aura pour conséquence qu'on vivra moins aisément sur les revenus de la richesse acquise. Pour s'assurer un certain revenu, et par suite pour se mettre en état de jouir d'un certain bien-être sans travailler, il faudra avoir amassé plus d'argent. Le nombre des oisifs, dès lors, ne pourra pas manquer de diminuer. Et d'autre part, cet accroissement en quelque sorte automatique des fortunes qui résulte de l'intérêt étant rendu plus difficile, l'action sera affaiblie d'une cause qui tend à aggraver sans cesse l'inégalité des conditions.

Au total, les effets de la baisse de l'intérêt, dans l'ordre de la répartition, seront plutôt heureux ; et les effets de la hausse, qui sont inverses de ceux-là, seront plutôt fâcheux.

Nous ajouterons, pour terminer, que pour décider si l'on doit se féliciter de la baisse de l'intérêt, ou au contraire de la hausse, il ne suffit pas de considérer les *effets* de la baisse et de la hausse. Il faut en considérer aussi les *causes*, afin de voir d'une part, si l'on peut parler ainsi, ce qu'elles ont coûté, et d'autre part ce qu'elles indiquent touchant l'état général de l'économie. Des exemples expliqueront ce que nous voulons dire.

Supposons une baisse de l'intérêt qui résulte uniquement d'un développement raisonnable de l'esprit de prévoyance : l'accroissement de la production qui aura lieu — nous n'envisageons que cet effet de cette baisse, pour simplifier — n'aura pas été payé trop cher. Mais supposons — encore que l'hypothèse n'ait guère de chances de se réaliser — une baisse de l'intérêt due au fait que des gens auraient constitué des épargnes qui n'avaient pas avantage à épargner : alors l'accroissement de la production aura été payé trop cher, et la baisse de l'intérêt ne sera pas un bien. Inversement, une hausse de l'intérêt sera mauvaise ou sera bonne selon qu'elle aura résulté d'un affaiblissement déraisonnable ou d'un affaiblissement raisonnable de l'esprit de prévoyance.

Supposons, maintenant, une baisse de l'intérêt qui résulte de l'abondance des capitaux, laquelle assure aux gens des revenus élevés et leur rend facile la constitution d'épargnes nouvelles. Dans ce cas, la baisse de l'intérêt, en même temps qu'elle est heureuse par ses effets, est heureuse d'une autre manière, en ce qu'elle indique un état prospère de l'économie. Toutefois, on remarquera que si elle indique un état *prospère*, la baisse de l'intérêt indique aussi un état relativement *stationnaire* : l'intérêt ne baisse pas lorsqu'à l'accroissement des capitaux correspond un accroissement plus rapide des débouchés qui s'offrent à eux.

Inversement, la hausse de l'intérêt peut venir de ce que des capitaux ont été détruits, et alors, outre qu'elle fait rétrograder la marge de la production, elle indique un recul de l'économie, une diminution de la richesse ; mais elle peut venir aussi de ce qu'on a découvert plus d'emplois nouveaux pour les capitaux qu'il ne s'est constitué de capitaux nouveaux : elle indique alors que l'économie a pris, d'une certaine façon, un caractère progressif ; et dans ce cas il convient de s'en réjouir.

5. *La légitimité de l'intérêt.*

380. Les controverses du temps passé. — La légitimité de l'intérêt a été niée par beaucoup d'auteurs dans l'antiquité et au moyen âge (1). Cela s'explique par le fait que dans l'antiquité et au moyen âge les prêts de consommation étaient plus fréquents que les prêts de production ; or les emprunts de consommation sont souvent conclus par des gens qui sont incapables de bien calculer ce qui leur est avantageux et ce qui leur est désavantageux, ou encore par des gens que leur imprévoyance, leur prodigalité entraîne à contracter à des conditions qu'ils savent être désavantageuses, ou dont ils pourraient voir le caractère désavantageux ; ces emprunts même, surtout quand les prêteurs sont des gens à la fois habiles et peu scrupuleux, peuvent conduire les emprunteurs à leur ruine complète. Quant à la raison que nos auteurs invoquaient contre l'intérêt, c'était la suivante : que l'intérêt multiplie le capital prêté, que par lui l'argent se trouve en quelque sorte faire des petits — le mot grec qui désigne l'intérêt, τόκος, signifie au sens propre engendrement, progéniture —, alors qu'il n'est pas de la nature de l'argent de se multiplier, de faire des petits.

L'intérêt, cependant, devait trouver des défenseurs dès la fin du moyen âge, et dans les temps modernes le nombre est toujours allé grandissant, jusqu'à l'époque de l'économique classique, de ceux qui en ont admis la légitimité. Les casuistes, qui eurent des excuses pour tous les péchés, n'eurent pas de peine à en découvrir pour le prêt à intérêt : ils invoquèrent en faveur de celui-ci le *damnum emergens* et le *lucrum cessans*, c'est-à-dire le dommage positif qui peut résulter pour le prêteur de ce qu'il s'est démuni de son capital, et les gains qu'il peut se trouver empêché de réaliser. Et les économistes soutinrent, de leur côté, que l'interdiction du prêt à intérêt, apportant une entrave à l'activité économique, ne pouvait

(1) Voir Böhm-Bawerk, *Geschichte und Kritik der Capitalzinstheorien*, chap. 2-3.

que produire des résultats fâcheux, et que puisque cette opération était socialement utile, elle était légitime.

Des deux thèses contraires que nous venons d'indiquer, c'est la deuxième, si on la formule correctement, qui est la vraie. Le prêt à intérêt apparaît comme étant, dans l'ensemble, socialement utile chez les nations civilisées modernes : si on réussissait à empêcher qu'il se pratiquât, alors, les capitaux ne pouvant être employés que par ceux qui les possèdent, la production, le bien-être général seraient réduits dans des proportions considérables.

Toutefois, même dans nos sociétés, il est fait des prêts, comme nous l'avons vu, qui constituent des opérations dommageables pour ceux à qui ils sont consentis, et qui sont dommageables aussi à la collectivité ; et l'on peut très bien concevoir des sociétés — à supposer qu'il n'en existe pas réellement — où le prêt, au total, ferait plus de mal que de bien. Ce qui est vrai, dans tous les cas, c'est que le prêt à intérêt étant sollicité par l'emprunteur, même alors qu'il ne serait pas de l'avantage de celui-ci d'y recourir, l'intérêt rémunère quelque chose, et que par là le scandale disparaît que l'on voyait dans le fait de l'argent rapportant de l'argent. Imaginons un individu qui prête une somme à un autre individu, lequel se servira de cette somme pour défricher une terre ; l'emprunteur, à qui ce prêt permet de gagner de l'argent, donne au prêteur une partie de son gain : eh bien, notre prêt n'est pas essentiellement différent de l'opération qui consiste, de la part d'un propriétaire foncier, à louer sa terre à un fermier : de voir l'argent produire de l'argent, cela n'est en rien plus scandaleux que de voir la terre — la propriété de la terre — produire de l'argent sans travail. S'il s'agit d'un prêt de consommation, la vraie nature de l'opération est un peu plus délicate à saisir, puisque le bénéfice — réel ou non — de l'emprunteur ne consistera pas en un gain d'argent. Mais il n'est cependant pas si difficile de comprendre pourquoi cet emprunteur voit dans ce prêt qu'on lui consent un service qu'on lui rend, et paie ce service.

Que reste-t-il donc pour justifier cette idée de certains théoriciens, que l'argent ne doit pas produire de l'argent ? Le calcul par lequel on montre que l'intérêt une fois admis, une somme même minime, à la longue, finira par devenir fabuleusement grande ? Mais le raisonnement qu'on fonde sur ce calcul ne vaut rien. Ce n'est point parce qu'en fait on ne voit jamais un capital se grossir pendant un temps très long de ses intérêts (1) — cette constatation ne l'infirmerait en aucune manière —. C'est parce que le calcul lui-même implique une supposition irréelle, et même absurde. Dans ce

(1) Fisher, dans son livre *Capital and income*, chap. 13, § 11, p. 225, cite des exemples curieux de capitaux grossis par l'accumulation des intérêts : ainsi une somme de 1.000 £, laissée par Franklin, en 1790, à la ville de Boston, s'est enflée jusqu'à 600.000 dollars.

calcul en effet on suppose que, le capital considéré grossissant toujours, le taux de l'intérêt se maintiendra au même niveau. Mais on ne peut pas augmenter sans cesse l'offre des capitaux sans faire baisser le taux de l'intérêt.

381. Si l'intérêt représente une exploitation (1). — Dans l'époque contemporaine, la question de la légitimité de l'intérêt, telle qu'elle se posait jadis, a cessé d'être discutée. Mais on se demande souvent — et ce n'est plus seulement à propos de la rémunération du prêt, c'est à propos du revenu du capital en général — si l'intérêt ne serait pas dû, en partie du moins ou dans certains cas, à une *exploitation*. C'est cette question qu'il nous faut maintenant examiner.

A la vérité, nous nous trouvons ici en présence, non pas d'une question unique, mais bien plutôt d'une multiplicité de questions. Le mot « exploitation », en effet, est pris en des sens assez divers. Il nous faut passer ces sens en revue, et à propos de chacun d'eux nous demander si oui ou non l'intérêt représente, ou peut représenter une exploitation.

1° On parle d'exploitation — il conviendrait plutôt de parler de *spoliation* — quand un individu enlève à un autre un bien qui est la propriété légitime de celui-ci. C'est en ce sens que Marx a dit que les capitalistes exploitaient les ouvriers. Mais sans aller chercher autre chose, nous savons que l'ouvrier ne crée point à lui tout seul, par son travail, les biens à la production desquels il concourt : par là l'assertion de Marx se trouve renversée.

2° On parle d'exploitation quand un individu profite de ce qu'un autre est dans un *besoin pressant* pour conclure avec lui un contrat avantageux. C'est de cette manière que beaucoup d'auteurs, sans accepter la théorie marxiste de la valeur, emploient cependant, au sujet de l'intérêt, un langage semblable à celui de Marx. Ces auteurs considèrent l'intérêt en tant qu'il se forme dans ces opérations productives où le capital est employé en même temps que le travail. Le capitaliste, disent-ils, ne laisse aux ouvriers qu'une partie relativement faible du produit ; il ne leur accorde, du moins, qu'une rémunération qui ne s'élève pas de beaucoup au-dessus de l'indispensable, et il garde le surplus pour lui. Ce qui lui permet de retenir ce surplus, c'est que l'ouvrier ne saurait attendre sa rémunération le même temps que le capitaliste peut attendre le rendement de son capital : l'ouvrier vit au jour le jour ; pour que son travail soit rétribué immédiatement, il est prêt à se contenter d'une rétribution même très basse.

La conception que nous venons d'exposer implique une idée erronée des rapports qui existent entre les détenteurs du capital et les ouvriers. C'est, nous dit-on, parce que l'ouvrier a un besoin pressant de son salaire

(1) Voir Landry, *L'intérêt du capital*, chap. 8.

que ce salaire s'établit en telle sorte qu'il laisse au capitaliste un intérêt. Ceci revient à dire que l'ouvrier est contraint de laisser un intérêt au capitaliste *parce qu'il n'est pas en situation de se constituer lui-même capitaliste.* Mais alors, ce n'est pas seulement à lui que le capitaliste doit son intérêt ; c'est aussi bien, par exemple, à celui qui le fournit de matières premières, et qui ne lui fait pas payer ces matières premières tout le prix pour lequel il les comptera, lui, quand il établira le prix de vente de ses produits. Et en définitive il doit son intérêt, de cette manière, à tous ceux qui sont dans l'impossibilité de lui faire concurrence comme capitalistes, ou qui ne lui font pas concurrence davantage. Car si un plus grand nombre de gens — en dehors même des ouvriers — se mettaient à former des capitaux pour les employer productivement, si les autres capitalistes, encore, capitalisaient davantage, son intérêt disparaîtrait.

On pourra insister, cependant, et représenter qu'il y a quelque chose de spécial dans le cas des ouvriers. Parmi tous ceux qui ne font pas concurrence au capitaliste comme capitalistes, ou qui ne lui font pas concurrence davantage, l'ouvrier se distingue par sa condition petite et surtout par sa condition dépendante : il ne peut vivre que si on le salarie. Mais il importe de voir que ce n'est pas des capitalistes particulièrement que les salariés dépendent : ils dépendent de tous ceux qui détiennent ces moyens de production, quels qu'ils soient, qu'il faut que le travail humain mette en œuvre pour devenir productif, et créer une quantité de biens qui permettra au travailleur de vivre. Quand même le capital ne jouerait aucun rôle dans la production, la situation de l'ouvrier qui ne possède rien que sa force de travail resterait ce qu'elle est : imaginons un pays où toutes les terres seraient appropriées, et appropriées par un petit nombre, dans lequel, en outre, il n'y aurait pas de capitaux — ou du moins pas d'autres capitaux que ces approvisionnements qui assurent la subsistance des gens dans l'intervalle des récoltes — : les non-possédants seraient contraints de se faire salarier, et de se contenter comme salaire du surcroît marginal que leur travail ajouterait à la production. Faisons, encore, cette supposition que l'intérêt, par suite d'un changement dans les conditions de l'offre des capitaux, tombe à zéro, ou devienne quasiment nul : alors, s'il était possible que la production restât la même, on verrait les ouvriers continuer à recevoir la même rétribution, et la disparition de l'intérêt bénéficier aux seuls propriétaires des fonds productifs.

3° Il y a exploitation, dit-on parfois, quand un individu *n'a qu'une façon* de se procurer un bien qu'il désire. Parmi les gens qui louent des maisons ou des appartements, la plupart n'auraient pas la possibilité d'acheter ces maisons ou ces appartements : les propriétaires en profitent pour exiger un loyer qui représentera à la longue, en outre de ce que leurs immeubles leur ont coûté, un surplus. Mais si l'on approfondit cette remarque, on

s'aperçoit qu'il n'y a, dans le cas des gens qui louent des biens d'usage et qui ne pourraient pas les acheter, rien de particulier. C'est parce qu'ils ne peuvent pas se constituer capitalistes, ou parce qu'ils ne disposent que d'une quantité de capital insuffisante, que ces gens procurent un intérêt aux propriétaires de biens d'usage en question. Dès lors on ne peut pas plus soutenir que ces propriétaires tirent leur intérêt de la situation spéciale de leurs locataires qu'on ne pouvait soutenir que les capitalistes qui emploient des ouvriers tirent leur intérêt de la situation spéciale de leurs ouvriers : il faut dire de ceux-là ce que nous avons dit des premiers, à savoir qu'ils doivent leur intérêt à la classe entière des non-capitalistes.

4° On parle souvent d'exploitation lorsqu'un individu, pour telle opération économique qu'il va effectuer, *n'a pas de concurrents*, ou que la concurrence, parmi les individus qui se livrent à des opérations économiques de même nature, est imparfaite. Un monopoleur, par exemple, se trouvant maître de fixer à sa guise les prix de ses marchandises, est en situation d'exploiter les consommateurs de celles-ci. Mais dans ce sens on ne pourra guère parler d'exploitation à propos de l'intérêt, puisque les marchés du capital sont parmi ceux où la concurrence s'exerce de la manière la plus conforme à l'idéal construit par la théorie.

5° On dit quelquefois que l'intérêt est le résultat d'une exploitation quand on voit un capitaliste profiter de ce qu'*on a besoin* de ses capitaux, de ce qu'il y a des gens à qui il serait avantageux de pouvoir disposer de ces capitaux pendant un temps, pour se faire servir un intérêt. Nous nous bornerons à remarquer ici que, si le mot exploitation devait être pris dans un tel sens, il n'est point de contrat onéreux où l'on ne pourrait voir une exploitation : tout vendeur, par exemple, exploiterait ses acheteurs, puisque les prix que les vendeurs obtiennent dépendent de l'utilité que les acheteurs trouvent à l'acquisition des marchandises ; et les acheteurs aussi bien exploiteraient les vendeurs, puisque les prix dépendent aussi de l'avantage plus ou moins grand que les vendeurs trouvent à vendre.

6° Voici maintenant une acception du mot exploitation qui est, d'une certaine manière, le contraire de la précédente : il y aurait exploitation toutes les fois qu'un contrat est passé qui est désavantageux à l'une des parties, *l'autre partie le sachant*. L'intérêt, dans ce sens, peut représenter une exploitation. Imaginons des gens qui empruntent pour entreprendre des opérations productives et qui, s'étant trompés dans leurs prévisions, perdent de l'argent au lieu d'en gagner, ou encore des gens qui sont conduits à emprunter par la perspective d'une diminution de leurs besoins et dont les besoins, au lieu de diminuer, augmentent : on pourra, ici, parler d'exploitation si l'erreur des emprunteurs est imputable au peu de soin avec lequel ils ont calculé leur avantage, ou à leur sottise, et que cette erreur n'ait pas été partagée par les prêteurs. Nous avons vu, d'autre part,

que la dépréciation des biens futurs pouvait pousser certaines gens à emprunter alors qu'il ne leur conviendrait pas de le faire, et surtout pouvait pousser certaines gens à emprunter à des conditions qui rendent l'opération mauvaise pour eux : de ces gens encore on pourra dire qu'ils se font exploiter.

C'est pour empêcher cette exploitation que nous venons d'indiquer que des lois ont été établies qui fixent un maximum pour l'intérêt. Au sujet de ces lois, il y a lieu de noter que cet intérêt pour lequel elles établissent un maximum est l'intérêt *brut*, c'est-à-dire le complexe formé par l'intérêt net ou véritable et par la « prime d'assurance » qui s'y joint. De ceci il résulte en premier lieu qu'elles n'empêcheront pas tous ces prêts dans lesquels il y a exploitation de l'emprunteur. Supposons que le taux de l'intérêt net étant de 4 °/₀, le maximum admis par la loi soit 6 °/₀ : tous ces prêts qui seront désavantageux pour les emprunteurs, mais où cependant la « prime d'assurance » ne dépassera pas 2 °/₀, pourront se faire. Et d'autre part, des prêts seront empêchés — pour autant que la loi pourra être appliquée — où il n'y aurait aucune exploitation des emprunteurs : à savoir tous ces prêts dans lesquels la « prime d'assurance » dépasserait 2 °/₀. Ajoutons, au reste, que les lois qui réglementent l'intérêt, tout comme les lois qui le prohibent, sont facilement violées ou tournées.

En France, il n'y a de maximum légal de l'intérêt — depuis 1886 — que pour les prêts *civils*. Cette différence dans le régime des prêts civils et des prêts commerciaux est fondée sur le fait que les prêts commerciaux sont presque toujours des prêts de production, tandis que parmi les prêts civils, il en est beaucoup qui sont des prêts de consommation : or c'est surtout dans les prêts de consommation que les emprunteurs peuvent être exploités — de la manière que nous venons d'indiquer —.

7° Jusqu'à présent, c'est par rapport à l'emprunteur ou à celui de qui le capitaliste tire — ou tirerait — ses intérêts qu'on parlait d'une exploitation capitaliste. On peut parler aussi d'exploitation en considérant la situation du capitaliste, et dire que celui-ci est un exploiteur lorsqu'il perçoit des intérêts *qui ne sont pas la rémunération d'un sacrifice*. Dans ce sens nouveau, l'intérêt ne saurait être pour sa totalité le résultat d'une exploitation : car s'il y a un intérêt du capital, c'est précisément qu'une partie des capitaux exigent une rémunération. Mais comme nous l'avons vu, il y a des capitaux qui se contenteraient d'une rémunération inférieure à celle qu'ils obtiennent, et il y en a qui continueraient à remplir leur fonction même s'ils n'obtenaient qu'une rémunération minime. Cette dernière catégorie, en particulier, apparaît comme extrêmement importante si l'on considère que toutes choses demeurant constantes par ailleurs, un individu qui a une fois constitué un capital a avantage à le conserver comme tel, à ne pas le consommer ; en sorte que pour une société, dans un moment donné,

la quantité des capitaux à qui une rémunération minime suffirait sera à peu de chose près égale à celle des capitaux antérieurement constitués, et que la quantité des capitaux à qui il faut une rémunération plus forte sera à peu près égale à celle des capitaux nouveaux. Au total, dans ce prélèvement que les capitaux opèrent sur le revenu social, c'est la plus grande partie — par conséquent une somme énorme — qui représentera, au sens que nous avons dit, une exploitation.

Est-il possible de mettre fin à cette exploitation dont nous venons de parler ? Certains auteurs ont soutenu qu'il était au pouvoir de l'État, sans que le régime social fût complètement transformé, d'obliger les capitalistes à se contenter d'un intérêt moindre, qu'il n'avait, pour faire baisser le taux de l'intérêt, qu'à prêter lui-même des capitaux pour un intérêt inférieur à celui que les capitalistes se font payer. Remarquons tout d'abord que, le taux de l'intérêt baissant, ces capitalistes offriront moins de capitaux. D'autre part, la demande de capital augmentera, et cela d'autant plus que l'intérêt aura baissé davantage : mais comment l'État satisfera-t-il à cette demande ainsi accrue ? Il faut donc conclure que cette idée du crédit à bon marché — ou même gratuit — est une idée chimérique. Dans notre régime social, le crédit à bon marché, le crédit gratuit ne peuvent être organisés que là où de certaines conditions très particulières sont remplies : une association, par exemple, pourra fournir du crédit gratuitement à ses membres si elle est vraiment une association *mutuelle*, c'est-à-dire si tous ses membres sont dans une même situation, si tous sont pareillement exposés à avoir besoin de crédit ; et elle ne pourra fournir de crédit gratuit qu'en vue de fins déterminées, et dans des limites très restreintes.

En définitive, cette exploitation qui nous occupe ne cessera que si un régime social tout différent du régime actuel — le régime socialiste — est instauré. En régime socialiste d'ailleurs, on y prendra garde, l'État ne pourrait pas accroître la quantité de capital indéfiniment sans qu'il en coûtât rien à la collectivité : car le sacrifice capitalistique existe aussi bien pour la collectivité que pour les individus. Il y aurait donc des limites à la capitalisation, et il y aurait sans doute, en un sens, un revenu du capital qu'on pourra si l'on veut appeler du nom d'intérêt. Ce qui est vrai, c'est que l'on ne verrait pas, comme aujourd'hui, une partie considérable de la richesse générale aller à certains individus sans que ce revenu paye chez eux aucun sacrifice.

V. — Le profit (1)

1. *Le problème du profit.*

382. Comment il faut poser le problème. — Le problème du profit est le plus difficile des problèmes de la distribution. Pour s'en convaincre, il n'y a qu'à voir combien grand est l'embarras — et combien grande est l'impuissance — de la plupart des auteurs, quand il s'agit de montrer comment le profit se forme, voire même d'établir l'existence du profit entendu comme un revenu distinct à la fois de l'intérêt, du salaire et de la rente.

Tout d'abord, on notera que lorsque nous parlons de la nécessité de prouver l'existence d'un revenu spécifique que l'on appellerait du nom de profit, nous pensons à ce profit en tant qu'il constituerait le revenu propre *d'une classe* — la classe des entrepreneurs —, non pas en tant qu'il constitue un revenu pour tels ou tels individus. L'existence du profit comme revenu individuel est trop apparente : tout le monde connaît des gens qui ont gagné de l'argent comme entrepreneurs, nous voulons dire qui ont gagné plus que le total des rentes, des intérêts et des salaires qu'ils ont pu percevoir. Mais on sait aussi qu'à côté de ces entrepreneurs qui se sont enrichis, il en est qui ont fait de moins bonnes affaires : beaucoup ont retiré de leurs entreprises un bénéfice inférieur à ce qu'ils auraient eu s'ils avaient loué leurs fonds, prêté leurs capitaux, et mis leur force et leur habileté au service de quelque autre moyennant salaire : beaucoup, même, n'ont fait que des pertes et ont vu leur avoir diminuer ou disparaître. Il y a des profits individuels positifs ; mais il y a d'autre part des profits individuels négatifs : la question est de savoir si les deux sommes se compensent — en sorte que pour les entrepreneurs en tant que classe il n'y aurait pas de profit —, ou si l'une dépasse l'autre — en sorte qu'il y aurait pour les entrepreneurs comme classe un profit soit positif, soit encore négatif —.

Nous écartons de notre recherche le profit comme revenu individuel ; nous en écartons aussi le profit comme revenu *momentané*. Un entrepreneur peut, établissant les comptes d'un exercice, trouver dans le résultat de ces comptes un profit ; de la même manière, un exercice peut, par suite de telle ou telle circonstance, être favorable à l'ensemble des entrepreneurs, laisser un profit positif aux entrepreneurs considérés comme classe. Nous

(1) Voir Carver, *Distribution of wealth*, chap. 7, et Landry, *L'intérêt du capital*, §§ 59-63. Les vues exposées dans ce dernier ouvrage sont quelque peu différentes de celles que nous allons présenter ici.

ne nous occuperons pas de la première hypothèse, puisque nous ne voulons pas nous occuper des profits individuels. Faut-il nous occuper de la deuxième? Pas davantage : car de ce que les entrepreneurs ont eu au total un certain profit dans une période donnée, il ne résulte pas que ce profit ne doive pas être compensé dans une autre période par un profit égal, mais de signe contraire, si bien qu'à envisager la suite des temps les entrepreneurs n'auraient point de revenu, en dehors de leurs rentes, de leurs intérêts et de leurs salaires.

Peut-être, maintenant, voudra-t-on représenter que lorsqu'on s'attache à ces circonstances qui créent aux entrepreneurs des profits momentanés, on pourra voir souvent leurs variations affecter l'aspect d'oscillations, si l'on s'enferme dans des périodes plus ou moins courtes ; mais que si l'on embrasse du regard des périodes suffisamment longues, les variations de ces circonstances apparaissent comme se faisant selon une direction déterminée. On représentera peut-être que l'économie évolue, normalement, dans un certain sens, qu'elle a, normalement, un caractère progressif, et l'on sera tenté de se fonder là-dessus pour conclure à l'existence d'un revenu des entrepreneurs qui existerait même par rapport à la suite des temps ; ce revenu résulterait, ainsi, des variations mêmes qui se produisent, au cours de la durée, dans les conditions du marché, mais en tant que les variations en question obéissent à une certaine « loi de développement ».

Seulement, un tel raisonnement serait fautif : car si, normalement, les conditions de l'économie varient dans un certain sens, soit favorable, soit défavorable aux entreprises, ces variations, à ce qu'il semble, n'affecteront pas les entrepreneurs en tant que tels : la concurrence de ces entrepreneurs aura pour effet d'en reporter l'incidence sur l'intérêt tout d'abord, et sans doute aussi sur la rente.

383. Explications qui confondent le profit avec les autres revenus. — Faisons donc abstraction et des différences que l'on constate entre les bénéfices individuels des entrepreneurs et des fluctuations qui se manifestent, entre une période du temps et l'autre, dans les bénéfices globaux de la classe que ces entrepreneurs forment : y a-t-il dès lors, pour les entrepreneurs, un revenu spécifique ? On a cru parfois démontrer qu'un tel revenu existait en affirmant que, s'il n'existait pas, l'entrepreneur ne monterait pas son entreprise. Mais une telle assertion, ainsi produite, n'est qu'une assertion gratuite : il n'apparaît pas immédiatement comme évident que l'entrepreneur, pour remplir son rôle, ait besoin de gagner plus que ce qu'il gagnerait en tirant parti autrement de son avoir et de ses facultés personnelles.

Il est nécessaire, pour démontrer l'existence du profit, de procéder à une analyse des faits. A cette analyse, de nombreux économistes se sont appli-

qués. Mais leurs investigations n'ont guère abouti qu'à mettre en lumière des éléments du bénéfice de l'entrepreneur qui en réalité appartiennent à la catégorie ou de l'intérêt, ou du salaire, ou de la rente; ou du moins elles n'ont pas établi qu'il y eût, dans ce bénéfice, autre chose que des revenus appartenant à ces trois catégories.

1° Toute une école d'économistes, dont les représentants sont principalement des Anglais, a cherché dans l'emploi du *capital* la source d'un gain spécifique de l'entrepreneur, lequel serait le profit. Cette conception repose sur une observation de fait : l'observation que des entreprises également bien dirigées donnent des bénéfices inégaux, quand les capitaux sont inégaux qu'elles mettent en œuvre. Il est vrai en effet que normalement les entreprises rapportent plus — relativement, s'entend, à chaque unité de capital employé — quand elles mettent en œuvre de gros capitaux que lorsqu'elles en mettent en œuvre de petits. Mais il faudrait voir comment ce fait s'explique ; il faudrait montrer comment le profit doit prendre naissance : c'est à quoi nos économistes ont manqué complètement.

2° On a cherché souvent la source du profit — l'une de ses sources tout au moins — dans l'inégale *habileté* des entrepreneurs. On a étudié, à cette occasion, en quoi cette habileté consistait, et on a fait voir qu'elle était quelque chose de très complexe. L'entrepreneur doit savoir organiser son entreprise au point de vue technique : ainsi, s'il doit avoir des machines, il achètera celles dont l'emploi doit lui être le plus avantageux, et il les disposera dans ses ateliers de la façon la plus heureuse ; d'autre part, il recrutera bien son personnel, il assignera à chacun de ses salariés la tâche qui lui convient le mieux, il s'arrangera pour que ses ouvriers perdent le moins de temps possible en déplacements ; etc. Le talent d'organisateur technique n'est qu'un des talents qu'il convient à l'entrepreneur de posséder. L'entrepreneur, avec ses fournisseurs, avec ses clients, a souvent à marchander : par le secret plus ou moins parfait qu'il gardera sur la marche de ses affaires, par ce qu'il saura faire croire à ses fournisseurs et à ses clients des résultats de son entreprise, par diverses choses encore où il sera plus ou moins adroit, il réussira à obtenir des prix qui lui seront plus ou moins favorables. Il convient aussi à l'entrepreneur de savoir estimer les risques qui sont inhérents aux opérations dont il s'occupe ; il lui faut prévoir si telle opération sera ou non lucrative, si elle sera plus lucrative ou moins lucrative que telle autre : par exemple, il faudra qu'il sache reconnaître, au milieu des fluctuations des prix, le moment le meilleur pour constituer ses approvisionnements en matières premières. C'est être habile, encore, que de savoir, par des manœuvres bien conduites, obliger ses concurrents — tout au moins ceux qu'on voudrait appeler les concurrents les plus proches — à renoncer à la lutte, et s'assurer ainsi un monopole —

plus ou moins parfait — d'où l'on tirera de gros bénéfices. Et nous sommes loin d'avoir indiqué tout ce qui compose l'habileté de l'entrepreneur, son aptitude à sa fonction. Mais cette habileté peut exister, aussi bien que chez l'entrepreneur, chez celui qui dirige comme salarié une entreprise qui n'est pas à lui ; un entrepreneur, si l'on suppose que cédant son entreprise à un autre il continue cependant à la diriger moyennant salaire, ne pourra-t-il pas obtenir dans cette entreprise les mêmes résultats qu'il y obtenait quand elle était à lui ? et ne semble-t-il pas, dès lors, que son traitement de directeur doive égaler ce qui lui restait, antérieurement, quand il avait payé et les rentes et les intérêts ?

3° On a mis souvent, en troisième lieu, sous la rubrique du profit des revenus qui sont en réalité des *rentes* : ce qui a permis d'y voir à tort des revenus spécifiques de l'entrepreneur, c'est le sens trop étroit où l'on entendait la rente. Par exemple, c'est une rente qu'un entrepreneur tirera de la possession d'un brevet. Ce brevet que notre entrepreneur exploite pourrait appartenir, aussi bien qu'à lui, à un autre individu, auquel cas il aurait à payer au propriétaire une redevance. Il y a, en somme, un revenu du brevet, que l'entrepreneur peut percevoir, s'il est propriétaire de ce brevet, mais qu'il ne perçoit pas en tant qu'entrepreneur.

384. Si le profit a sa source dans les risques des entrepreneurs. — Nous avons réservé pour la fin certains revenus d'une nature très particulière dans lesquels,dernièrement, on a cru voir des revenus spécifiques de l'entrepreneur, quelque chose, par conséquent, qui mériterait le nom de profit.

Des revenus en question, il en est un qui naîtrait de la façon dont les entrepreneurs se comportent, d'une manière générale, devant les risques qu'il leur faut courir.

Pour faire comprendre de quoi il s'agit, supposons premièrement que les entrepreneurs aient, vis-à-vis du risque, des dispositions raisonnables ; et supposons en outre que leur estimation des risques soit, dans l'ensemble, correcte, en d'autres termes, que les surprises heureuses des uns compensent exactement les déceptions des autres. Dans une pareille hypothèse, les entrepreneurs ne tiendront pour rémunérateurs que des prix qui comprendront, en outre du coût de production en rentes, intérêts et salaire et de cette prime d'assurance qui correspondrait au risque mathématique, un certain surplus. La « prime d'assurance » en question, en effet, suffisante par rapport au risque mathématique, ne le serait point par rapport au risque économique : perdre 1.000 francs, c'est souffrir un dommage plus grand que l'avantage qu'on trouve à gagner 1.000 francs. Ainsi, si l'on imagine des entrepreneurs aussi sages et aussi avisés que possible, les profits positifs que certains d'entre eux auront feront plus que compenser les profits négatifs des autres. Et il y aura bien, au total, un revenu qui

s'ajoutera, pour l'ensemble des entrepreneurs, aux rentes, aux intérêts et aux salaires qu'ils perçoivent. Seulement on prendra garde que ce revenu n'existera qu'au point de vue *chrématistique* : il n'ajoutera rien au bien-être dont la classe des entrepreneurs jouirait, si chaque entrepreneur avait des gains rigoureusement égaux à ce qui lui revient comme rentes, comme intérêts et comme salaire.

Nous avons supposé dans ce qui précède des entrepreneurs parfaitement sages et parfaitement avisés. Cette supposition n'est pas conforme à la réalité. Pour ce qui est tout d'abord du deuxième point, comment les entrepreneurs, dans l'ensemble, pourraient-ils estimer d'une manière tout à fait correcte les risques mathématiques de leurs entreprises, si ce n'est par un hasard singulier ? Chaque entrepreneur se fait une idée des chances qu'il a de réussir ou d'échouer, en se fondant sur ce qu'il sait des résultats obtenus par ceux qui ont près de lui des entreprises de même nature que la sienne, et sur ce qu'il sait aussi des conditions particulières de son entreprise. Mais de telles estimations ne peuvent être que très approximatives — l'événement le prouve bien — ; et du fait même que, prises séparément, chacune d'elles n'est qu'approximative, il résulte que la moyenne des erreurs qu'elles impliquent, pour ne pas pouvoir s'élever très haut, n'a qu'une chance cependant d'être nulle contre une infinité de chances contraires. Ajoutons, d'ailleurs, que les estimations des entrepreneurs peuvent être faussées par l'influence de facteurs d'ordre subjectif, comme leur penchant à trop se défier d'eux-mêmes ou au contraire leur trop grande confiance en eux-mêmes. Et ajoutons encore que bien peu de gens savent, d'après les données qu'ils peuvent posséder, calculer un risque.

D'autre part, cependant, les entrepreneurs ne sont pas, sauf exception, parfaitement raisonnables dans leur attitude vis-à-vis du risque. Il en est qui pèchent par excès de prudence : ils redouteront à l'excès ces pertes auxquelles ils sont exposés, et ne tiendront les prix pour rémunérateurs qu'autant que la « prime d'assurance » qui y entre dépassera dans une certaine mesure ce qui est nécessaire pour couvrir le risque — nous voulons dire le risque économique — ; d'autres seront audacieux à l'excès. C'est ici, avant tout, une question de caractère. Mais il faut tenir compte, en même temps que des caractères des individus, de la façon dont les risques se présentent. Nous savons que certaines gens sont tentés davantage par une partie où il y a beaucoup à gagner et où les chances de perdre sont grandes, que par une partie où il y a peu à gagner, mais où les chances de perdre sont si petites que le risque se trouve être égal à celui de l'autre partie. Il pourra arriver, ainsi, que dans certains métiers où il y a beaucoup à gagner mais où la réussite est très aléatoire, les entrepreneurs, considérés globalement, soient en perte, alors que dans d'autres métiers où l'on ne peut

pas faire fortune aussi rapidement, mais qui sont plus sûrs, il y aura un profit positif pour les entrepreneurs.

Peut-être y a-t-il lieu, pour compléter ce qu'on vient de lire, de présenter une remarque encore. Les entrepreneurs entendent, sur chaque opération qu'ils font, réaliser un gain. S'agit-il d'opérations sûres — comme celle qui consiste à acheter des marchandises à un fabricant pour les revendre à un client qui les a commandées —? De telles opérations sont, peut-on dire, simples. Mais les opérations qui comportent un risque peuvent être regardées comme doubles : elles apparaissent du moins à ceux qui les font comme composées d'une opération principale — un achat auquel on procède en vue d'une vente ultérieure, par exemple —, et d'une opération accessoire, qui ressemble beaucoup à un coup de jeu — elle consisterait, dans le cas ci-dessus, à recevoir une certaine somme de celui à qui on achète, sous la forme d'une diminution par rapport au prix qu'on paierait s'il n'y avait pas de risque, et à s'exposer à perdre une somme plus forte, égale au prix qu'on paie les biens achetés —. L'entrepreneur voudra, dès lors, réaliser un gain sur chacune de ces deux opérations : et il estimera largement cette prime qui doit le couvrir de son risque.

Embrassons maintenant du regard la classe entière des entrepreneurs. Tire-t-elle un revenu de la manière dont chaque entrepreneur estime ses risques ? Sans doute, à moins d'un hasard prodigieux. Mais ce revenu est-il positif ou négatif ? à combien s'élève-t-il ? Même si on ne se propose de l'évaluer qu'en argent, on ne trouvera là-dessus, dans les statistiques, aucune indication utile. Nous savons qu'en France, pour les faillites liquidées en 1904, l'excédent du passif sur l'actif a été 129 millions ; que le nombre des faillites et des liquidations judiciaires ouvertes dans cette même année s'est élevé à 9.763 pour 1.783.213 patentés (1). Nous pouvons calculer ainsi, en supposant que la durée moyenne pendant laquelle une personne exerce le commerce et l'industrie est de 20 années, que 10 % des patentés environ aboutissent à la faillite ou à la liquidation judiciaire. On nous assure d'autre part que sur 100 commerçants ou industriels, 10 à 20 % abandonnent leurs entreprises dès la première ou la seconde année, que 50 ou 60 % végètent, et que la proportion ne dépasse pas 10 % de ceux qui arrivent à des résultats vraiment bons (2). Mais de tous ces chiffres on ne peut rien tirer de précis ni de sûr, touchant le sujet qui nous occupe. Il faut donc s'en tenir ici à des déductions psychologiques, à l'impression qu'on peut retirer du contact qu'on a avec le monde des affaires : par là on sera sans doute conduit à la conviction que le revenu dont nous parlons est un

(1) Cf. l'*Annuaire statistique pour 1906*, pp. 29* et 82*.
(2) Cf. Leroy-Beaulieu, *Essai sur la répartition des richesses*, chap. 11 (p. 304), et Schmoller, *Grundriss*, § 231 (trad. fr., t. IV, p. 409).

revenu positif; mais on ne sera aucunement autorisé à en donner une évaluation, dût-elle être présentée comme ayant un caractère très approximatif.

Les entrepreneurs doivent un revenu à la façon dont ils estiment leurs risques : cette proposition est loin d'être sans importance. Seulement, ce qu'il est nécessaire d'ajouter, c'est que le revenu en question *n'existe pas seulement pour les entrepreneurs ;* on le trouve partout où l'activité économique des hommes a à compter avec le risque. Les capitalistes qui prêtent des capitaux sont, tous tant qu'ils sont, exposés à ne pas toucher leurs intérêts, et même à perdre ces capitaux : ils exigeront donc, en plus de l'intérêt pur, une « prime d'assurance ». Mais par rapport à l'ensemble des capitaux prêtés les primes perçues ne compenseront sans doute pas exactement les pertes subies ; vraisemblablement, les primes dépasseront les pertes : ainsi les capitalistes comme classe recevront, en sus de l'intérêt proprement dit, un revenu supplémentaire de la nature que nous avons expliquée. Quelque chose de pareil se vérifiera pour les rentiers et les salariés : un propriétaire foncier qui sait que, donnant sa terre à un certain fermier, il est exposé à ne pas toucher sa rente, un salarié qui sait qu'avec un certain patron il est exposé à ne pas recevoir son salaire exigeront qu'à la rente, au salaire proprement dits vienne s'ajouter dans ce qui leur sera payé une « prime d'assurance » ; et l'ensemble des « primes d'assurance » ainsi payées ne sera sans doute pas exactement compensé par les pertes contre lesquelles elles doivent assurer ceux qui se les font verser.

Tout de même que les entrepreneurs, les capitalistes, en tant que tels, les rentiers, les salariés, perçoivent un revenu spécial en raison de la façon dont ils estiment les risques qu'ils ont à courir. Mieux que cela : si les entrepreneurs perçoivent un revenu de cette nature, c'est tout d'abord parce qu'ils sont d'une certaine manière, en même temps qu'entrepreneurs, capitalistes, rentiers, travailleurs, c'est parce que dans leur bilan il leur faut — du moins les choses se passent-elles ainsi à l'ordinaire — retrouver des capitaux, trouver des intérêts, des rentes, un salaire. L'entrepreneur qui met dans son entreprise des capitaux, qui y utilise des fonds, qui y dépense son travail, peut perdre tout ce que ces diverses choses lui rapporteraient ailleurs, et même ses capitaux : les « primes d'assurance » qu'il s'arrangera pour encaisser se rapporteront avant tout aux risques qu'il fait courir à ses avances et au triple revenu que doivent lui donner ces capitaux, ces fonds, ce travail.

Toutefois, si le revenu que nous étudions ici existe pour l'entrepreneur en tant qu'il lui faut conserver ses capitaux, gagner des intérêts, des rentes, un salaire, il n'existe pas pour lui uniquement pour cette raison : l'entrepreneur perçoit aussi ce revenu, pour partie, en sa qualité d'entrepre-

neur. Comparons l'entrepreneur au capitaliste pur, au rentier pur, au salarié pur : ceux-ci n'exposent jamais que leurs capitaux et les intérêts de ces capitaux, leurs rentes, leur salaire ; l'entrepreneur, lui, expose — souvent du moins — des capitaux avec leurs intérêts, des rentes, un salaire ; mais il expose davantage encore. Non seulement, en effet, l'entrepreneur peut ne pas trouver, dans son bilan, ses capitaux avec leur intérêt, ses rentes, son salaire, mais il peut perdre des capitaux qu'il n'a pas investis dans son entreprise, il peut perdre tout son avoir, et même plus que son avoir, si les engagements qu'il a contractés arrivent à dépasser ce qu'il possède. Contre ce risque, de même que contre les autres, il lui faut se prémunir : et ce sera pour lui la source d'un revenu.

385. D'une autre explication. — Ainsi, nous avons découvert un revenu qui appartient à l'entrepreneur en tant que tel. Mais ce revenu — qu'il soit passif ou négatif — sera sans doute très petit : car le risque qui lui donne naissance — de la manière qu'on a vue — est subordonné aux risques que courent les capitaux et les intérêts, les rentes, le salaire de l'entrepreneur. Et surtout ce revenu, pour appartenir en un sens à l'entrepreneur comme tel, n'est pas essentiellement différent de certains revenus que touchent le capitaliste, le propriétaire de fonds, le travailleur comme tels. Il ne convient donc pas d'y voir un élément du profit.

Il y a lieu de parler d'une manière analogue de certain autre revenu de l'entrepreneur. Ce revenu naîtrait du fait que la contribution de certains moyens productifs à la production — il s'agit de ceux qui ne sont pas parfaitement fongibles — ne peut pas toujours être déterminée avec rigueur ; et pour ce qui est de ce fait, il provient lui-même de ce que nos moyens productifs donnent plus ou moins de produit, d'une manière que nous allons préciser,selon les combinaisons où on les engage. Imaginons qu'un employé salarié par un entrepreneur, qu'un fonds loué par lui augmente son produit de 10.000 francs si l'on ne tient pas compte de ce qu'il faudra donner à cet employé ou au propriétaire de ce fonds : avec celui des employés, par exemple, qu'il serait le plus avantageux à notre entrepreneur de prendre en la place de celui-là, le produit serait de 55.000 francs, et l'employé une fois payé, il resterait 50.000 francs ; avec l'autre employé, le produit est de 60.000 francs. L'entrepreneur aura donc avantage, pour s'attacher cet employé qui augmentera son produit de 10.000 francs, à lui donner jusqu'à 10.000 francs. Mais si l'employé, dans toute autre entreprise, ne devait pas augmenter le produit de plus de 6.000 francs, son salaire s'établira, à la suite d'un marchandage, entre 6.000 et 10.000 francs. Mettons qu'il soit fixé à 8.000 francs : l'entrepreneur gagnera 2.000 francs à avoir dans son personnel l'employé en question au lieu d'un autre ; et ces 2.000 francs ne constitueront manifestement ni un intérêt, ni une rente, ni un salaire. Que si c'est l'entrepreneur lui-même dont le travail ajoute

10.000 francs au produit de son entreprise, alors que cet entrepreneur, travaillant partout ailleurs, gagnerait seulement 6.000 francs, il en sera de même : seulement, dans l'impossibilité où l'on sera de dire au juste ce que notre entrepreneur recevrait, s'il dirigeait comme salarié sa propre entreprise, on ne pourra pas préciser à combien se monte ce qu'il gagne, de la manière qui nous occupe, en tant qu'entrepreneur.

Ce n'est que pour mémoire que nous avons mentionné ce revenu de l'entrepreneur dont nous venons de montrer la possibilité. Cette possibilité en effet est subordonnée à une double condition : d'une part, qu'un moyen productif puisse produire, dans une combinaison où il sera engagé, plus qu'aucun autre ne produirait en sa place, et d'autre part, qu'il puisse produire dans cette combinaison plus qu'il ne produirait dans aucune autre combinaison. Or cette double condition ne se trouve remplie que bien rarement.

La remarque, toutefois, qu'il importe avant tout de faire, c'est que, si nous avons ici un revenu de l'entrepreneur en tant que tel, ce revenu cependant, comme celui dont nous nous occupions tout à l'heure, est essentiellement pareil à des revenus que le propriétaire de fonds et le salarié tout au moins peuvent toucher de leur côté, en tant que tels. Dans l'exemple que nous avons donné ci-dessus, l'entrepreneur gagnait 2.000 francs à s'attacher un certain employé ; mais celui-ci, de son côté, gagnait 2.000 francs à travailler pour cet entrepreneur : dès lors, des 8.000 francs qu'il recevait, 6.000 représentaient un pur salaire ; le surplus méritait d'être regardé comme formant un revenu d'une nature spéciale.

2. *Les sources du profit.*

386. Les trois sources du profit. — La longue revue à laquelle nous avons procédé ne nous a rien montré qui méritât le nom de profit. Il nous reste maintenant à indiquer les sources d'où le profit peut découler. Nous commencerons par en indiquer deux qui n'ont qu'une importance médiocre.

1° Il n'est pas indifférent aux gens de travailler à leur compte ou au compte d'autrui. D'un côté, l'entrepreneur ne dépend de personne que de lui-même. De l'autre côté, il a des soucis que le salarié ne connaît pas ou qu'il ne connaît qu'à un degré bien moindre. Selon leur caractère, les individus seront plus sensibles à l'avantage ou à l'inconvénient que la situation d'entrepreneur présente ; et la résultante de leurs inclinations diverses — toutes autres choses égales d'ailleurs — aura cet effet que pour être entrepreneur on se contentera d'un gain inférieur, les intérêts et les

rentes une fois déduites, au salaire — c'est-à-dire à ce qu'on gagnerait en travaillant pour le compte d'autrui —, ou qu'au contraire on exigera un gain supérieur à ce salaire.

On notera, toutefois, que la remarque ci-dessus concerne seulement ceux qui, faute d'être entrepreneurs, s'accommoderaient de travailler au compte d'autrui : or nous verrons bientôt que parmi les entrepreneurs riches il en est beaucoup qui ne s'estimeraient pas suffisamment rémunérés de leur travail si ce travail ne devait leur rapporter que ce qu'ils peuvent prétendre gagner comme salariés.

2° Un individu qui travaille à son compte, à l'ordinaire, apporte plus d'ardeur à son travail, y met plus de soin que celui qui travaille pour un autre. Un entrepreneur s'occupera plus et mieux de son entreprise que ne ferait un directeur salarié, qu'il ne ferait lui-même s'il était à la tête de son entreprise comme directeur salarié et non pas comme entrepreneur. Et sans doute on peut supposer un directeur d'entreprise intéressé dans les résultats de l'affaire qui lui est confiée. Mais si le gain de ce directeur intéressé dépasse ce qu'il aurait avec un autre mode de rétribution, il sera permis de dire que ce gain n'est plus seulement un salaire, qu'il est composé pour partie d'un autre revenu, lequel représenterait une part du profit abandonnée par l'entrepreneur. Ajoutons que, même intéressé, l'individu à qui l'entrepreneur remet la direction de son affaire ne sera pas encore incité à déployer le même zèle que l'autre déploierait : cela pour la raison que s'il est intéressé dans les bénéfices — il le sera d'ailleurs le plus souvent, notons-le en passant, moins que l'entrepreneur —, il n'est pas intéressé dans les pertes.

3° Nous arrivons ainsi à cette cause du profit qui est de beaucoup la plus considérable. Pour expliquer en quoi elle consiste, le mieux est de partir d'une constatation de fait : la constatation que les gens qui achètent des charges, des cabinets, des fonds de commerce paient, normalement, un prix tel, qu'exploitant ces charges, ces cabinets, ces fonds de commerce, ils en tireront plus que la somme des intérêts du prix d'achat et de leur salaire. On peut acheter, par exemple, pour 200.000 francs des charges de notaire qui « rapportent » 20.000 francs par an, et davantage. L'intérêt des 200.000 francs, même si on y ajoute la prime nécessaire pour couvrir les risques que court ce capital, ne représente sans doute pas plus de 10.000 francs ; le salaire ne doit pas être compté pour plus de 5.000 francs : car les aptitudes requises pour conduire une étude de notaire de l'importance que nous venons d'indiquer ne sont pas telles qu'elles permettent à celui qui les possède de gagner comme salarié — comme clerc de notaire — plus de 5.000 francs : on voit la marge qui reste pour constituer le profit.

Pourquoi donc le rendement des charges de notaires, quand elles sont

vendues, se capitalise-t-il en telle manière que de l'exploitation de ces charges on tire un profit ? Il y a beaucoup de gens qui ont de l'argent, et qui seraient trop heureux de trouver des placements dans lesquels 200.000 francs en rapporteraient 20.000 — 5.000, soit 15.000 par an. Il y a d'autre part beaucoup de gens qui sont de taille à gérer des charges de notaire, et qui seraient trop heureux de gagner par un travail de ce genre 20.000 — 10.000, soit 10.000 francs par an. Oui sans doute ; mais il y a peu de gens qui *à la fois* aient la disposition de 200.000 francs de *capital* et possèdent les *aptitudes* — il faut entendre ce mot dans son sens le plus large — requises pour gérer une charge de notaire. Quand une charge sera à vendre, ceux-là ne pourront pas se présenter comme acquéreurs qui, étant aptes à la gérer, ne possèderont pas un certain capital ; et tous ceux-là seront exclus d'autre part qui, possédant des capitaux, n'auront pas les aptitudes requises — ceux dont l'instruction ou l'intelligence seront insuffisantes, etc. —. Le nombre des acheteurs qui entreront en compétition sera donc restreint : et c'est pourquoi la vente se fera à un prix qui permettra au profit d'apparaître.

On peut résumer dans le raisonnement qui suit l'explication du profit que nous venons de donner : pour être entrepreneur, il faut avoir à la fois des capitaux et des aptitudes ; or, si les capitaux sont relativement abondants, si les aptitudes sont relativement nombreuses, l'union des capitaux et des aptitudes est relativement rare : dès lors, l'entrepreneur tirera de l'emploi simultané de l'une et de l'autre chose plus que la somme des revenus qu'il aurait en les employant séparément.

Dans le raisonnement ci-dessus, cependant, entre une proposition qui ne sera peut-être pas acceptée : c'est la proposition que pour devenir entrepreneur il est nécessaire d'être pourvu à la fois de capitaux et d'aptitudes. On objectera qu'on peut être entrepreneur sans posséder de capitaux — il y a des entrepreneurs qui ont monté leur entreprise et qui la font marcher avec de l'argent emprunté — ; que d'autre part on peut être entrepreneur sans posséder d'aptitudes spéciales — c'est ce que prouve l'existence des sociétés par actions —. Il nous faut examiner cette objection.

1° Il y a des entrepreneurs qui ne mettent en œuvre que des capitaux empruntés : c'est vrai ; mais le fait n'est pas très fréquent. Pour nous servir de l'exemple de tantôt, on verra des jeunes gens acheter des charges d'officiers ministériels avec de l'argent qu'on leur aura prêté ; mais on ne verra pas cela souvent. Les entrepreneurs recourent pour la plupart au crédit : seulement ils y recourent quand leurs entreprises sont déjà montées et qu'elles fonctionnent, lorsqu'ils sont en mesure, par conséquent, d'offrir aux prêteurs des garanties matérielles de remboursement ; le crédit leur sert ainsi à développer leurs affaires. Quand il s'agit de fonder une

entreprise, il en va autrement : ne possède-t-on que ses aptitudes, on n'obtiendra le crédit dont on aurait besoin que si l'on montre des aptitudes exceptionnelles, ou si l'on bénéficie de quelque rencontre heureuse. L'assertion contraire de certains auteurs est démentie de la façon la plus nette par l'expérience. Et à la vérité on pourrait s'en étonner. Il y aurait, pour les capitalistes, quantité d'excellents placements à faire qui consisteraient à avancer de l'argent aux gens désireux de s'établir, cela, soit sous la forme du prêt simple, soit sous la forme de la commandite. Pourquoi les capitalistes ne profitent-ils pas davantage de ces débouchés qui s'offrent à leurs capitaux ? C'est en premier lieu parce que dans des placements pareils — surtout s'il s'agit de prêts simples — le capitaliste courrait le risque de perdre beaucoup pour avoir la chance — plus grande sans doute — de gagner peu : et nous avons dit déjà que des opérations de ce genre étaient peu séduisantes pour la généralité des gens. Mais c'est, principalement, parce que d'une manière générale nous sommes portés à avoir moins de confiance dans les autres qu'en nous-même. Tel qui dans de certaines conditions n'hésiterait pas, si ceci ou cela ne lui rendait la chose impossible, à monter une entreprise, sera moins rassuré sur les résultats de cette entreprise si elle est montée par un autre, même aussi apte que lui à la bien conduire. On aime mieux, toutes choses égales, avoir ses intérêts dans sa propre main que de les remettre à autrui.

2° Il existe maintenant des entreprises dont la direction est abandonnée — plus ou moins complètement — à des salariés par ceux qui les possèdent : tel est le cas notamment pour la plupart des entreprises par actions — nous disons : pour la plupart ; c'est que les entreprises par actions sont parfois sous la direction effective de gros actionnaires ; et ceux-ci alors sont un peu comme des entrepreneurs qui, mettant en œuvre des capitaux à eux, auraient emprunté d'autres capitaux par-dessus le marché, et auraient intéressé les prêteurs dans leur affaire —. Mais encore que le nombre et l'importance des sociétés par actions aille croissant, cette forme d'entreprise n'a et ne saurait avoir qu'une extension limitée. Les entreprises par actions réussissent là où la production sur une très grande échelle a une supériorité marquée par rapport à la production sur une moindre échelle : car pour organiser la production sur une très grande échelle, il faut des capitaux qu'un individu possède rarement. Des entreprises par actions peuvent se fonder, encore, quand il s'agit d'acquérir un fonds dont on est persuadé qu'il donnera au moins l'intérêt de l'argent engagé — une mine, par exemple —. Elles se fonderont pour se substituer à des entreprises individuelles fonctionnant depuis longtemps d'une manière régulière, ne comportant pas beaucoup d'aléas, et faciles à administrer. Mais ces catégories, et telles autres qu'on y pourrait joindre peut-être, ne représenteront jamais qu'une partie restreinte des entreprises.

En définitive, l'objection que nous avons rencontrée n'a pas d'autre portée que celle qui consiste à ôter à notre proposition de tantôt le caractère d'universalité que nous lui avions donné pour simplifier. Mais s'il n'est pas absolument nécessaire pour devenir entrepreneur d'avoir à la fois des capitaux et des aptitudes, il reste que cela est nécessaire en général : et c'est assez pour que ce raisonnement subsiste par lequel nous avons expliqué la formation du profit.

387. Profit absolu et profit différentiel. — Dans ce qui précède, nous avons fait abstraction des inégalités qui se remarquent dans les capitaux que les différentes entreprises mettent en œuvre : et ainsi nous avons pu montrer comment se formait un profit qu'on pourrait appeler *absolu*. Si maintenant, pour nous rapprocher de la réalité, nous prenons en considération ces inégalités, nous verrons apparaître un profit qui méritera le nom de *différentiel*. Un individu, avons-nous dit, qui peut dépenser 200.000 francs pour acheter une charge d'officier ministériel se procurera par là un revenu annuel de 20.000 francs, soit 10.000 francs pour l'intérêt et la « prime d'assurance » du capital, 5.000 francs pour le salaire et 5.000 francs pour le profit. Un autre individu qui ne disposera que de 80.000 francs ne pourra se procurer peut-être que 9.000 francs de revenu, soit 4.000 francs pour l'intérêt et la « prime d'assurance », 4.000 francs pour le salaire — les petites charges sont plus faciles à gérer que les grosses — et 1.000 francs seulement de profit. Un autre qui pourra avancer un million aura 80.000 francs de revenu annuel, dont 50.000 francs pour l'intérêt et la prime d'assurance, 10.000 francs pour le salaire et 20.000 francs pour le profit. Et il en est de même pour toutes les sortes d'entreprises. Le profit, on le voit, augmente ou diminue avec le capital que l'entrepreneur peut engager dans son entreprise.

Pour comprendre ce fait que nous venons d'énoncer — et qu'il est facile à tout le monde de constater —, il convient de considérer, non pas ce qui se passe chez les officiers ministériels — car le capital qui leur est nécessaire sert presque exclusivement à acheter un fonds, il n'est pas proprement employé en dépenses de production —, mais ce qui se passe dans les industries ordinaires, à savoir celles où du capital est employé en dépenses de production, et où le produit dépend du capital employé. Supposons donc une industrie dans laquelle il y ait côte à côte de grandes entreprises et de petites ; et supposons, encore, que le rapport du produit au capital soit constant, quelle que soit la dimension des entreprises. Soit donc premièrement une entreprise où le capital est seulement de 30.000 francs : les dépenses de production, pour l'année, se montent à 53.000 francs ; le produit brut est de 60.000 francs ; restent 7.000 francs de bénéfices, dont 1.500 représenteront l'intérêt et l'assurance du capital, 3.000 le salaire de l'entrepreneur et 2.500 un profit. A côté de cette entreprise, cependant, il

en est une autre où l'on a investi 300.000 francs de capital. Les dépenses de production annuelles seront de 530.000 francs, et le produit brut de 600.000 francs, ce qui laissera 70.000 francs de bénéfices. Comptons là-dessus 15.000 francs pour l'intérêt et l'assurance du capital, 12.000 francs pour le salaire de l'entrepreneur : il restera 43.000 francs pour le profit.

Mais l'hypothèse que nous venons de faire, est-elle admissible ? Se peut-il, si l'on pose que le rapport du produit au capital demeure constant quelle que soit l'échelle de la production, qu'il y ait de petites entreprises à côté de grandes entreprises ? Les grandes entreprises donnant un profit plus élevé, ne s'en créera-t-il pas en telle quantité qu'il n'y ait plus de place à côté d'elles pour les petites ? Point. C'est qu'en effet, pour pouvoir créer de ces grandes entreprises, il faut posséder, en même temps que des aptitudes supérieures à celles qui sont requises dans les petites entreprises, de gros capitaux : or les grandes aptitudes sont moins fréquentes que les aptitudes moindres ; les gros capitaux sont très rares relativement aux petits ; et la réunion des grandes aptitudes et des gros capitaux aura des chances d'être plus rare par rapport à la réunion des aptitudes moyennes et des petits capitaux que les grandes aptitudes ne sont rares par rapport aux aptitudes moyennes et les gros capitaux par rapport aux petits.

Mais ce n'est pas encore assez dire. Pour créer une grande entreprise, il ne suffit pas de posséder à la fois les aptitudes et les capitaux requis, il faut par-dessus le marché avoir la *volonté* de travailler : et cette volonté ne se trouvera pas chez tous ceux qui rempliront la condition ci-dessus. Un ndividu qui possède 30.000 francs de capital ne retirera de ces 30.000 fr., s'il les place à 5 %, que 1.500 francs de revenu annuel : c'est là une somme qui, aux yeux de beaucoup de gens, est insuffisante pour vivre ; et en tout cas notre individu, s'il peut en travaillant gagner un salaire de 3.000 francs plus 2.500 francs de profit, sera content de s'assurer un accroissement aussi considérable de ses ressources, encore qu'il doive lui en coûter un peu de fatigue peut-être, et surtout le sacrifice de sa liberté et de son loisir. Prenons maintenant un individu qui a 300.000 francs de capital : c'est 15.000 francs d'intérêt que ce capital, s'il le prêtait, lui rapporterait. Mettons d'autre part que notre individu puisse gagner un salaire de 12.000 francs : mais il n'a pas besoin de travailler pour vivre ; ayant, même sans rien faire, des revenus qui lui procurent beaucoup de bien-être, il ne consentira peut-être à aliéner sa liberté, à renoncer à son loisir, à s'imposer toutes les autres peines qui accompagnent une vie de labeur que si par là, aux 12.000 francs de revenu que nous avons dits, il doit en ajouter, non pas 14.500 — soit 12.000 francs de salaire et 2.500 francs de profit —, mais davantage. Dans un tel cas, il se trouvera des gens pour estimer ces biens

divers qu'on aliène quand on se met au travail à 14.000 francs ou à 11.000 fr. ; mais il s'en trouvera aussi pour les estimer à 15.000 francs, à 20.000 et à plus encore.

Il ne se fondera donc qu'un petit nombre de grosses entreprises. Ces entreprises, cependant, une fois fondées, ne pourront-elles pas grossir en telle sorte qu'elles se trouvent en mesure de satisfaire complètement, par leur production, à la demande, et qu'elles se trouvent en mesure aussi, par un léger abaissement de leurs prix, d'éliminer les petites entreprises qui existaient à côté d'elles ? Les entreprises, d'autre part, qui ont été montées sur un petit pied, ne peuvent-elles pas, par l'accumulation des intérêts et des profits, se transformer en grandes entreprises ? Pour repousser cette objection, il n'y a qu'à faire appel à l'expérience. Celle-ci nous montre bien des entreprises qui vont se développant. Toutefois, le développement des entreprises prospères est ralenti par diverses causes, comme par exemple le désir que les entrepreneurs peuvent avoir, à un moment donné, de placer ailleurs que dans leur entreprise une partie de leur fortune. Et surtout ce développement ne saurait être indéfini. Nous ne parlerons pas pour le moment, afin de ne pas sortir de notre hypothèse, de cette diminution dans la productivité du capital qui se manifeste passé de certaines limites ; mais tout le monde sait que toutes les entreprises, ou presque toutes, finissent par tomber ou par décliner, pour cette raison, entre autres, qu'un moment vient tôt ou tard où elles se trouvent avoir à leur tête des gens incapables.

Corrigeons maintenant ce que nous avons dit de la productivité du capital dans les différentes entreprises. Le produit ne varie pas toujours proportionnellement au capital mis en œuvre. Dans telle branche de la production, les gros capitaux produisent relativement davantage, dans telle autre ce seront les petits. Les choses seront même beaucoup plus compliquées que cela : dans une branche déterminée de la production, on aura pour chaque entreprise une courbe particulière de la productivité du capital ; la productivité maxima du capital, dans telle entreprise, sera atteinte si l'on met en œuvre 30.000 francs de capital, et dans telle autre, si l'on met en œuvre un capital de 300.000 francs. Mais cette correction laisse subsister l'essentiel tout au moins de notre argumentation. Parmi les gens qui veulent s'établir entrepreneurs, il y en a tant — pour nous en tenir à la considération du capital possédé, qui est de beaucoup la plus importante — qui disposent d'un capital de 20.000 francs, tant qui disposent d'un capital de 30.000 francs, etc. On a ainsi toute une série de classes d'entrepreneurs. Les entrepreneurs de chaque classe emploieront leurs capitaux au mieux : ils se distribueront entre ces industries, ils créeront ces entreprises où ils ont la perspective de réussir le mieux. Comme résultat de cette distribution des capitaux d'entreprise, on verra la proportion des entreprises grosses, moyennes, petites

varier d'une branche de la production à l'autre, selon que dans ces branches de la production les courbes de la productivité du capital seront favorables à telle classe ou à telle autre. Mais il restera que les gros capitaux permettront d'obtenir plus de profit que les moyens ; et de la même manière, les moyens permettront d'obtenir plus de profit que les petits.

En somme, il est deux lois qu'on peut établir au sujet du profit *différentiel*.

1° La première est que, les capitaux d'entreprise étant rangés en classes d'après leur importance, les capitaux d'une classe déterminée ne sauraient donner moins de profit que ceux des classes inférieures. La vérité de cette loi apparaît *a priori* : car il est clair que les capitaux d'une classe déterminée peuvent toujours entrer en concurrence avec les capitaux des classes inférieures, tandis que l'inverse n'est pas.

2° L'autre loi, c'est que les capitaux d'entreprise donnent d'autant plus de profit qu'ils appartiennent à une classe plus élevée. Cette nouvelle loi peut être tirée directement de l'expérience : elle est ainsi un résumé de faits particuliers que celle-ci nous montre ; mais on peut aussi la déduire du rapprochement de deux choses qui nous sont données dans l'expérience, à savoir, d'une part la distribution des capitaux d'entreprise entre les diverses classes, et d'autre part le rapport des productivités du capital dans les entreprises que les capitaux des diverses classes peuvent permettre de faire marcher.

La deuxième loi, on le voit, précise la première. Elle n'a point, cependant, une précision parfaite : il n'est point possible en effet, ni par l'observation directe, ni indirectement, de déterminer au juste la courbe — variable d'ailleurs avec les lieux et avec les moments — des profits qui correspondent aux diverses classes de capitaux. Indiquons cependant une cause qui tend à *régulariser* cette courbe. Les capitaux prêtés donnent un revenu proportionnel à leur importance — c'est en raison de leur fongibilité —. Les entrepreneurs sont portés par là à concevoir que les capitaux d'entreprise doivent donner eux aussi un revenu — qui est ici le complexe de l'intérêt, du salaire et du profit — proportionnel à leur importance. Ces capitaux d'entreprise, par exemple, « rapportant » 10 $^0/_0$ qui s'élèvent à 30.000 francs, ceux qui disposent de 200.000 francs ne jugeront avantageuse une entreprise qu'il s'agit pour eux de monter que si dans cette entreprise leur capital doit leur « rapporter » 20.000 francs ; et certains aimeront mieux ne pas s'établir entrepreneurs que de se contenter d'un revenu inférieur.

388. Importance du profit. Ses variations. — On ne saurait prétendre estimer, même d'une manière très approximative, le total auquel se montent les profits des entrepreneurs : tout ce qu'on peut dire ici, c'est

que ce total, pour être sans doute inférieur à celui des rentes, des intérêts et des salaires, ne laisse pas cependant d'être considérable.

Peut-on, maintenant, déterminer si les profits sont destinés à monter ou à baisser, et si les profits donnés par les gros capitaux sont destinés à s'élever relativement aux profits donnés par les petits, ou si c'est l'inverse ? Pour répondre à ces questions d'une manière sûre, il faudrait passer en revue tous les facteurs qui peuvent influer sur les profits en général, et sur le rapport des profits dans les entreprises des diverses classes : or ces facteurs, comme on peut le comprendre, sont très nombreux. Ne pouvons-nous pas cependant, en nous attachant à ceux d'entre eux qui paraissent être les plus importants, arriver à des conclusions qui auront un certain caractère de probabilité ?

On a avancé plus d'une fois, par exemple, que les aptitudes requises pour diriger des entreprises, par suite de la diffusion croissante et des progrès de l'instruction, devenaient de moins en moins rares, et que ceci, dans l'ensemble, devait tendre à faire baisser les profits : les choses étant telles, en effet, n'y a-t-il pas plus de chances pour que ceux qui possèdent des capitaux soient en mesure de s'établir entrepreneurs ? Mais il faut prendre garde que les aptitudes requises pour devenir entrepreneur ne sont pas quelque chose d'absolu : si l'instruction se répand, la concurrence des entrepreneurs se fera dans d'autres conditions ; il faudra, pour faire prospérer une entreprise, plus de savoir ; mais le nombre ne sera pas accru des gens capables de réussir comme entrepreneurs.

On a parlé, encore, de l'abondance croissante des capitaux comme d'une cause de baisse des profits. Mais on prendra garde que cette abondance croissante des capitaux ne semble pas s'accompagner d'une augmentation notable du nombre de ceux qui ont assez de capitaux pour devenir entrepreneurs ; elle résulte plutôt de l'enrichissement de ceux qui étaient déjà assez riches pour « s'établir ». Tout ce qui pourrait, dès lors, en résulter, c'est que le rapport des différentes classes de profits soit modifié, et sans doute que les gros profits diminuent relativement aux petits. Cet effet, du moins, se produira-t-il ? On sera tenté de le croire ; d'autant que la baisse de l'intérêt, réduisant de plus en plus ces revenus dont les capitalistes peuvent jouir sans rien faire, réduit toujours le nombre de ceux qui préfèrent leur liberté et leur loisir à des gains qu'ils ne pourraient réaliser qu'en travaillant. Mais l'action des deux facteurs ci-dessus est contrariée par celle d'un autre facteur, à savoir la transformation continue de la technique productive et des conditions de la production en général, transformation qui dans l'ensemble est favorable aux gros capitaux. Et en définitive, on se trouve bien embarrassé pour formuler un avis sur la double question que nous avons posée.

389. Si le profit entre dans les prix. — On se demandera peut-être

à propos du profit — comme à propos des autres revenus — *s'il entre dans les prix*. Là-dessus, on ne peut pas répondre tout uniment par un oui ou par un non. Il est des entrepreneurs qui, si le profit leur était ôté qu'ils retirent de leur entreprise, abandonneraient celle-ci. Il en est, même, qui abandonneraient leur entreprise si leur profit devait descendre au-dessous d'un certain niveau. Ces entrepreneurs-là, ce sont ceux pour qui les salaires qu'ils sont capables de gagner ne représentent pas une rémunération suffisante des sacrifices et des peines qui accompagnent le travail. Mais il est des entrepreneurs, aussi, pour qui le profit est un revenu tout gratuit. Et pour ceux-là mêmes à qui un certain profit est nécessaire, une partie du profit qu'ils ont, à l'ordinaire, sera gratuite. Dans l'ensemble, on peut dire sans trop s'avancer que cette part des profits qui constitue pour les entrepreneurs un revenu gratuit dépasse l'autre de beaucoup. Et ainsi, sur le point qui nous occupe, il en est du profit comme de l'intérêt, encore que les raisons qui font la gratuité ou la non-gratuité du profit soient tout autres que celles qui font la gratuité ou la non-gratuité de l'intérêt.

VI. — Le salaire

1. *Le salaire et les salariés.*

390. De quelles manières le salaire est obtenu. — Nous entendons par salaire, on l'a vu, ce revenu qui rémunère le travail. Le salaire, si on le définit ainsi, peut être perçu en diverses manières.

1° Il peut être obtenu par la vente de marchandises ou de services et se trouver confondu, dans le prix de ces marchandises ou de ces services, avec d'autres revenus. Ce cas est celui du salaire de la plupart des entrepreneurs : l'entrepreneur, quand il dépense son travail dans son entreprise, met en œuvre à l'ordinaire, en plus de ce travail, d'autres moyens productifs ; il y aura donc dans ses recettes, outre la rémunération de son travail, la rémunération d'autres personnes qu'il emploie, et des rentes et des intérêts qu'il se doit à lui-même, si l'on peut ainsi dire, ou qu'il doit à d'autres.

2° Le salaire peut être obtenu par la vente de marchandises et de services, sans que dans le prix de vente il entre aucun autre revenu. Ce cas sera par exemple celui de certains artisans qui fabriquent de menus objets, et qui n'ont pas besoin de faire d'avances pour l'achat de leurs matériaux, ou qui ne font que des avances insignifiantes. Et c'est aussi celui de tous ces gens qui reçoivent de leurs clients des *honoraires* — avocats, médecins, etc. —.

3° Le salaire peut être obtenu d'une personne à qui le travailleur fournit

son travail d'une manière régulière et continue. On parle ici de *gages* quand il s'agit d'un travail qui ne doit pas s'incorporer dans des marchandises ou contribuer à produire des services qui seront vendus, notamment quand il s'agit du travail des domestiques. Et l'on parle de *salaire* — dans le sens étroit du mot — quand il s'agit d'un travail qui est fourni à un entrepreneur, et qui concourt au fonctionnement de son entreprise.

391. Comment il convient d'aborder la question du salaire. — Nous ne nous attarderons pas à montrer que la classification précédente, comme presque toutes les classifications économiques, distingue des catégories qui dans la réalité ne sont pas séparées par des lignes de démarcation très nettes, et qu'on pourra se trouver embarrassé quand on voudra l'appliquer aux faits de l'expérience. Il suffira d'avoir appelé l'attention sur ce point en passant. Ce qu'il importe de dire, c'est que si l'on s'en tient à notre classification — laquelle demeure malgré tout fort utile —, il ne sera pas nécessaire, pour construire la théorie du salaire, de considérer les trois sortes de salaires qu'elle distingue. Le salaire de la première espèce, en effet, ne peut être mesuré, il n'existe même qu'autant que les autres existent à côté de lui : quand un entrepreneur emploie de la main-d'œuvre, du capital, etc., on ne peut dire que dans les bénéfices de son entreprise un salaire est inclus, de 10.000 francs par exemple, que parce qu'on conçoit que cet entrepreneur, s'il dépensait son travail sans le combiner avec d'autres moyens productifs, notamment s'il travaillait pour le compte d'un autre, gagnerait 10.000 francs. Quant aux deux autres espèces de salaires, elles apparaissent comme solidaires : entre ces occupations où l'on gagne des honoraires, par exemple, et celles où l'on gagne des gages ou des salaires au sens étroit du mot, il y a des communications, en sorte que le revenu des médecins et des avocats ne se détermine pas indépendamment de celui des « salariés » — fonctionnaires, ingénieurs employés dans des entreprises privées, employés de tous genres, ouvriers —, et que d'autre part, bien entendu, le revenu des « salariés » ne se détermine pas indépendamment de celui des médecins ou des avocats.

Il suit de ces remarques qu'il convient, dans la théorie du salaire, de laisser de côté les salaires de la première espèce, et que, ne s'occupant que des deux autres espèces, on peut s'attacher à l'une d'entre elles, à la condition de ne pas perdre de vue l'existence de l'autre. C'est ainsi, du reste, que l'on procède d'ordinaire ; et l'on s'attache alors à la dernière espèce de salaires, ou même seulement aux salaires des travailleurs employés par les entrepreneurs : ce choix — qu'il convient d'approuver — est justifié d'une part par l'importance qu'a, en fait, cette sorte de salaires, et d'autre part par certaines observations auxquelles elle donne lieu, par certaines questions d'ordre théorique ou d'ordre pratique qu'elle soulève et qui sont d'un intérêt particulièrement grand.

392. Le nombre des « salariés ». — Essayons tout d'abord de nous rendre compte de la manière dont a varié, dans l'histoire, le nombre des gens qui travaillent au service d'autrui, et de ce qu'est ce nombre aujourd'hui. Nous ne remonterons pas jusqu'aux temps du servage et de l'esclavage, c'est-à-dire à des temps où les rapports des travailleurs dépendants avec leurs employeurs étaient juridiquement, et même économiquement, très différents de ce qu'ils sont dans notre société contemporaine. N'envisageant que ces temps où le régime du travail a été un régime de liberté, ce que nous constatons, c'est que la proportion des travailleurs indépendants a été, jadis, plus élevée certainement qu'elle n'est aujourd'hui. De cela il y a deux raisons principales. La première, c'est que tandis qu'aujourd'hui, dans nos pays du moins, toutes les terres sont appropriées et utilisées, à une époque plus ou moins éloignée de nous il y a eu, dans beaucoup de contrées, des terres libres ou abandonnées : les gens qui ne possédaient rien avaient donc le choix, ou de se mettre au service de quelqu'un, ou d'entreprendre la mise en valeur de terres nouvelles — soit à titre d'occupants, si ces terres étaient des terres sans maître, soit comme fermiers ou comme colons partiaires, si c'étaient des terres appropriées —. La deuxième raison, c'est que les transformations de la technique productive ont amené la constitution de grandes entreprises, dans lesquelles de nombreux employés et ouvriers travaillent à l'ordinaire pour une société anonyme ou pour un individu.

Est-ce à dire, maintenant, que la proportion de ceux qu'on appelle tantôt les *travailleurs*, tantôt les *ouvriers*, tantôt les *salariés*, tantôt les *prolétaires* — sans que d'ailleurs aucune de ces appellations soit parfaitement correcte — soit allée toujours croissant, et qu'elle doive croître de plus en plus dans l'avenir ? La « prolétarisation croissante des travailleurs » est une des thèses de la doctrine marxiste : cette thèse se fonde — puisque, comme nous l'avons dit, les terres chez nous sont appropriées et utilisées toutes depuis longtemps déjà — sur la concentration progressive qui s'opérerait dans la production. Mais nous savons que la « loi » de la concentration de la production est très loin d'être universelle et nécessaire. D'autre part, il est à noter que certaines modifications de la technique productive peuvent avoir pour effet — nous ne voulons pas émettre ici une affirmation catégorique — de contrarier cette prolétarisation dont on nous parle. L'évolution de la technique agricole, notamment, est caractérisée par le fait que l'agriculture exige, pour l'exploitation d'une superficie donnée, de moins en moins de main-d'œuvre. Comme la superficie de la terre cultivée, tout au moins dans les pays où la population est déjà dense, ne peut guère être augmentée, il en résulte que le nombre des salariés de l'agriculture va diminuant. Et peut-être soutiendra-t-on que ces salariés de l'agriculture deviennent des salariés de telle ou telle autre industrie. Mais c'est une

question — qne nous ne pouvons pas résoudre ici — de savoir si par là le nombre des salariés de ces industries est accru autant que celui des salariés de l'agriculture est réduit, si ces salariés qui se transportent dans des emplois nouveaux n'en élimineront pas d'autres — de telle ou telle manière que l'on peut concevoir —, en sorte qu'on aurait en définitive une diminution du nombre total des salariés.

Consultons les statistiques(1). En France, en 1896, le nombre des « patrons » était, d'après les résultats du recensement professionnel, de 6.987.000,et celui des salariés de 11.482.000 ; on comptait dans l'agriculture, les forêts et la pêche, 4.430.000 patrons et 4.095.000 salariés ; dans l'industrie et les transports, 1.490.000 patrons et 4.844.000 salariés ; dans le commerce,901.000 patrons et 758.000 salariés ; dans les professions libérales et les services publics, 166.000 travailleurs indépendants et 865.000 salariés : il y avait enfin 920.000 personnes employées à des services domestiques. En 1901, ces chiffres deviennent, respectivement : 7.026.030 et 12.689.045 , 4.549.897 et 3.694.444 ; 1.289.941 et 5.626.908 ; 1.004.080 et 818.540 ; 147.111 et 1.550.297 ; 1.015.035. Pour l'agriculture, on a des statistiques particulières : ces statistiques qui, à la vérité, ne s'accordent pas très bien avec les statistiques des professions, mais qui paraissent avoir été mieux établies, nous apprennent que dans l'agriculture, la proportion des salariés, pour 100, était de 55,8 en 1862, 50 en 1882, 45,9 en 1892 ; le nombre de ces salariés de l'agriculture serait tombé de 4.109.736 en 1862 à 3.452.904 en 1882 et à 3.058.346 en 1892, cependant que celui des agriculteurs indépendants passait de 3.253.329 en 1862 à 3.460.600 en 1882 et à 3.604.789 en 1892. On obtient ces chiffres en classant les fermiers et les métayers parmi les indépendants, et en comptant comme salariés ces propriétaires qui, en même temps qu'ils font valoir leurs terres, travaillent chez autrui comme journaliers. Si l'on inscrit cette dernière catégorie d'agriculteurs parmi les indépendants, alors la proportion pour 100 des salariés devient 40,5 pour 1862, 39 pour 1882 et 37,1 pour 1892.

En Allemagne, la proportion pour 100 des salariés passe, entre 1882 et 1895,de 72,3 à 69,1 dans l'agriculture, les forêts et la pêche, de 62,8 à 74,2 dans l'industrie, de 50,1 à 60,9 dans le commerce et les transports, et dans l'ensemble, de 61,8 à 70,4. On comptait au total, en 1895, 12,8 millions d'ouvriers salariés, auxquels il convient d'ajouter les « employés » des entreprises, au nombre de 0,6 million, les domestiques, au nombre de 1,3 million, les personnes occupant des fonctions publiques ou exerçant des fonctions libérales, soit 1,4 million, d'autres encore ; on arrive ainsi

(1) Voir dans le *Handwörterbuch d. S.*, au t. II, l'article *Beruf und Berufsstatistik*, par Zahn, et dans Bourguin, *Les systèmes socialistes*, l'Annexe V, 7°, et l'Annexe I, 5° ; voir encore les *Résultats statistiques du recensement de 1901*, t. IV, pp. 500 et 178, et Schmoller, *Grundriss*, § 204 (trad. fr., t. IV).

à un total de 16,5 millions d'individus recevant un salaire de l'une ou de l'autre des deux dernières espèces de notre classification, sur 22 millions d'individus composant la population active.

En Autriche, la proportion pour 100 des salariés était, en 1890, de 66,3 dans l'agriculture, de 79,2 dans l'industrie, de 62,8 dans le commerce et les transports. Au Danemark, à la même date, les chiffres correspondants sont seulement 16,4, 49 et 43,5.

On prendra garde que les variations dans le nombre des salariés peuvent être dues, au moins en partie, à des variations dans le nombre des femmes et des enfants qui s'adonnent à un travail rétribué au lieu de vivre du travail du chef de la famille. Sur l'importance de cet emploiement des femmes et des enfants, au reste, et sur ses variations, nous avons donné déjà des indications.

2. *Les modalités du salaire.*

393. Contrat de travail individuel et contrat collectif. — Pour les travailleurs qui, d'une manière ou d'une autre, fournissent à autrui leur travail, comment la rémunération — et les conditions en général — de ce travail seront-elles fixées ? Le travailleur qui, fournissant son travail à une personne, est seul à fournir à cette personne un travail de cette sorte, ne pourra que traiter individuellement avec elle. Mais quand plusieurs individus, comme il arrive dans nombre d'entreprises, et principalement d'entreprises industrielles, seront employés par un autre individu d'une façon durable à des travaux semblables ou du moins connexes, alors on peut concevoir, pour le contrat de travail, deux formes : la forme du *contrat individuel* et celle du *contrat collectif.*

On pourrait être tenté de dire que le contrat collectif était général dans l'industrie, à l'époque où le régime des corporations était en vigueur. Ce serait, en réalité, mal s'exprimer. Sauf exceptions, en effet, les conditions du travail, au temps des corporations, étaient déterminées, non point par un contrat débattu entre les maîtres et leurs ouvriers, mais par la corporation tout entière, c'est-à-dire par une sorte de personne morale pour qui les intérêts des maîtres et des ouvriers n'étaient point opposés. Il n'y avait pas de contrat, il y avait une réglementation procédant de la corporation — et aussi de l'autorité —.

Ce n'est qu'à partir du moment où la liberté du travail a été établie qu'on a pu parler véritablement d'un contrat de travail. Ce contrat, pendant longtemps, on n'a pas conçu qu'il pût être autre qu'individuel : car seul le contrat individuel paraissait compatible avec le principe de la liberté. A côté du contrat individuel, cependant, le contrat collectif devait

apparaître. Il est arrivé que les ouvriers de certaines entreprises, ayant à se plaindre des conditions que leurs patrons leur imposaient pour leur travail, ont présenté à ces patrons des réclamations concertées ; à la suite de ces réclamations, à la suite, surtout, de grèves, on a vu des conventions se conclure entre des ouvriers et leurs patrons, réglant les conditions du travail ou certaines d'entre elles — les conditions, notamment, se rapportant à la rémunération du travail —, pour une durée indéfinie ou pour un certain terme. Ces conventions, tout d'abord, ont été conclues dans des établissements industriels isolés. Mais il en a été passé où sont intervenus les ouvriers et les patrons d'un nombre plus ou moins grand d'établissements, qui ont intéressé dans des régions déterminées toutes les entreprises appartenant à une même branche de la production. L'effort de la classe ouvrière en effet vise à uniformiser le plus possible les conditions du travail dans tous les établissements similaires ; et cet effort, s'il est contrarié par beaucoup de patrons qui « entendent demeurer maîtres chez eux » ou qui veulent se réserver la possibilité de bénéficier de circonstances exceptionnelles pour payer leurs ouvriers moins que ne font leurs concurrents, est favorisé par d'autres qui redoutent, eux, que des concurrents à côté d'eux puissent payer leurs ouvriers moins cher qu'eux-mêmes.

Il est un pays, la Nouvelle-Zélande, où le législateur est intervenu pour aider le mouvement que l'initiative des ouvriers avait commencé. La loi néo-zélandaise de 1894 reconnaît la validité du contrat collectif. Elle ne s'en tient pas là : elle établit, pour le cas où des conflits s'élèveraient entre employeurs et employés, ce qu'on nomme improprement l'*arbitrage obligatoire ;* elle institue des autorités pour résoudre ces conflits ; elle donne à ces autorités le pouvoir d'étendre l'application de leurs décisions, non seulement aux établissements dans lesquels les employés ou les employeurs les ont réclamées, mais encore aux autres établissements de la même catégorie qui sont situés dans la même région : en sorte que dans la pratique elle aboutit à généraliser dans l'industrie un régime qui est, bien plutôt que celui du contrat collectif, celui de la réglementation du travail par l'autorité (1).

Le contrat collectif paraît devoir se répandre de plus en plus, grâce à la fois à l'action des particuliers qui sont intéressés à le voir se substituer au contrat individuel et à celle du législateur (2). Il y a, pour s'opposer à ce qu'il se généralise, l'attachement de certains à la doctrine individualiste, l'orgueil de ces patrons qui n'admettent pas que la collectivité de leurs ouvriers puisse traiter avec eux sur un pied d'égalité, la crainte de beau-

(1) Voir Nogaro, *L'arbitrage obligatoire*, Paris, Roustan, 1906.
(2) On trouvera, pour l'Allemagne, des renseignements statistiques dans l'article de Quist, *Le contrat collectif de travail en Allemagne*, *Revue syndicaliste*, mai 1907.

coup de patrons que l'introduction du contrat collectif ne soit un acheminement vers un régime de la production dont l'établissement les déposséderait de tout ce qui leur confère leur prédominance économique, ou plutôt même les supprimerait en tant que classe, et tout d'abord leur crainte que l'introduction de cette forme de contrat n'entraîne une élévation des salaires. Ceux-là en revanche désirent la généralisation du contrat collectif qui souhaitent que la classe ouvrière se prépare, en s'organisant pour discuter ses intérêts avec les patrons, à jouer plus tard un rôle dans la direction de la production, ou qui, ne regardant pas si loin, souhaitent simplement que la condition des ouvriers s'élève. Ceux-là encore sont partisans du contrat collectif qui y voient un corollaire d'une réglementation ou d'une interdiction des grèves, ou qui, sans réclamer cette réglementation ou cette interdiction, comptent que le contrat collectif, en rendant plus stable et plus uniforme la condition des ouvriers, diminuera la fréquence des conflits aigus entre employeurs et employés.

Il est difficile de dire à l'avance, d'une manière précise, ce qui résultera de la généralisation du contrat collectif (1). Les conséquences de cette évolution dépendront naturellement de la façon dont le principe du contrat collectif sera appliqué par les parties qui auront à contracter, comme aussi des lois qui seront édictées en la matière. Une chose paraît hors de doute : c'est que les rapports des employeurs et des employés seront régularisés, et par suite améliorés, quand des organes existeront partout dans l'industrie pour représenter en face des patrons les ouvriers comme corps solidaire, et que les salaires — comme tout ce qui a trait à l'emploiement — seront déterminés par des conventions précises. Il est à croire, maintenant, qu'avec le régime du contrat collectif les ouvriers obtiendront, dans l'ensemble, un salaire plus haut. Mais c'est une question de savoir si ce dernier avantage sera bien considérable : le plus vraisemblable, c'est qu'au point de vue de la fixation du salaire, le contrat collectif n'aura pas d'autre effet que de mettre fin à la situation privilégiée dont l'employeur jouit aujourd'hui, dans ce marchandage d'où le salaire résulte.

394. Salaire individuel et salaire collectif. — Dans les entreprises, le salaire est payé le plus souvent aux travailleurs individuellement. Il arrive toutefois, quand l'employeur fait dépendre la rémunération du travail de la quantité de besogne accomplie ou de certaines qualités de ce travail, que le salaire soit payé à des groupes d'ouvriers comme *rémunération collective* de leur travail combiné (2). L'employeur alors peut distribuer

(1) Il convient de signaler ici le plaidoyer très persuasif qui a été écrit en faveur du contrat collectif par Jay (*Le contrat collectif de travail*, *Revue d'économie politique*, 1907).

(2) Voir Schloss, *Les modes de rémunération du travail* (trad. fr., Paris, Giard et Brière, 1902), chap. 1 et 8-12.

lui-même aux membres de ces groupes ce qui leur revient, soit d'ailleurs que pour tous le salaire doive dépendre — ou selon une mesure uniforme, ou selon des mesures inégales — du résultat du travail collectif, soit encore que pour certains des travailleurs la rémunération soit invariable et que les variations du salaire collectif affectent seulement la rémunération de ceux des travailleurs qui sont chargés de diriger l'exécution de la tâche (1). Et l'employeur peut aussi laisser aux membres de ces groupes à qui il confie des tâches à exécuter le soin de répartir entre eux le salaire payé à la collectivité — dans ce cas, on pourra parler de *travail coopératif* —.

395. Salaire en nature et salaire en argent. — Le salaire peut être payé soit *en nature*, soit *en argent*, soit partie en nature et partie en argent (2). Le paiement en nature a été jadis le mode normal de rétribution des travailleurs. Mais il a dû céder la place, de plus en plus, à l'autre mode à mesure que la liberté personnelle a fait des progrès : ce n'est en effet que lorsqu'il est payé en argent que le travailleur peut utiliser à son gré cette valeur que sa rémunération représente. Le paiement du salaire en nature, cependant, est loin d'avoir complètement disparu.

1° Il est des occupations salariées qui comportent, nécessairement, un paiement de cette sorte : les domestiques, par exemple, ou du moins la plupart d'entre eux, les valets et les servantes de ferme ne peuvent guère vivre que sous le toit de ceux qui les emploient.

2° Les employeurs, d'autre part, ont quelquefois un avantage sérieux à donner à leurs travailleurs un salaire en nature. Ceux qui exploitent de grands domaines agricoles, quand il n'y a pas dans le voisinage de leurs domaines de très petits propriétaires disposés à travailler une partie de l'année comme salariés, peuvent se trouver embarrassés pour recruter la main-d'œuvre dont ils ont besoin : il sera de leur intérêt, dès lors, de fixer des journaliers sur leur domaine en leur assurant, moyennant de certaines conditions, la jouissance d'un morceau de terre et divers avantages du même genre, lesquels viendront s'ajouter à une rémunération — modique bien entendu — en argent.

3° On a vu, enfin, les employeurs se servir du paiement en nature pour frustrer leurs ouvriers d'une partie du salaire convenu — en leur comp-

(1) Ce cas se rapproche quelque peu du cas de ce qu'on appelle le *marchandage* ; et de même pour le cas où des contremaitres sont intéressés dans les résultats du travail des ouvriers qu'ils ont à surveiller. Il y a toutefois une différence entre les deux modes ci-dessus d'organisation du travail et le marchandage : le marchandeur en effet est une espèce de patron ; les ouvriers qui sont sous ses ordres sont ses ouvriers, et non ceux de l'entrepreneur avec qui il a traité. Nous nous sommes occupés déjà du marchandage. Voir, sur ce sujet, Schloss, ouv. cité, chap. 14-15.

(2) Cf. sur cette question Schmoller, *Grundriss*, § 207 (trad. fr., t. IV).

tant, par exemple, les denrées qu'ils leur donnaient pour un prix supérieur à leur prix réel —, ou du moins pour faire des bénéfices — c'est le cas pour le commerçant qui écoule sa marchandise en la donnant en paiement aux travailleurs qu'il occupe —. Ces faits ont appelé, en divers pays, l'attention du législateur. Le *truck-system*, comme l'appellent les Anglais, a été supprimé en Angleterre — par les lois de 1831 et de 1887 — et dans d'autres pays. On est en train même, en France, de voter une loi qui supprimera les *économats*, c'est-à-dire ces magasins organisés par certains patrons. Les économats en effet, s'ils sont parfois des institutions utiles, peuvent aussi présenter des inconvénients graves : quand les patrons se servent d'eux pour gagner de l'argent, alors, comme les ouvriers se trouvent obligés de s'y fournir sous peine d'être mal vus, ils rétablissent, d'une manière détournée, le *truck-system*.

396. Salaire au temps et salaire aux pièces. — Attachons-nous, maintenant, à la manière dont se calcule la rémunération qui sera donnée aux ouvriers des entreprises. Ici, il y a deux types de salaires qu'il faut avant tout distinguer, comme étant les types auxquels toutes les sortes de salaires se laissent ramener, ou dont elles sont des combinaisons : le salaire *au temps* et le salaire *aux pièces* (1). Certains ouvriers sont payés à raison de tant par mois, par semaine, par journée, par heure, quelque travail d'ailleurs qu'ils fournissent. D'autres au contraire sont payés selon le travail qu'ils ont exécuté, sans tenir compte du temps que l'exécution de ce travail leur a demandé. Ces deux modes de rétribution du travail, on s'en rend compte aisément, sont très différents. Et sans doute il faut prendre garde de ne pas exagérer l'opposition qui existe entre eux. Quand un ouvrier est payé au temps, il est sous-entendu qu'il doit fournir une certaine quantité et une certaine qualité de travail : s'il manque à remplir cette clause tacite du contrat où il s'engage, il sera remercié. Le salaire au temps, en outre, permet souvent de régler dans une certaine mesure la rémunération des travailleurs sur les services qu'ils rendent : on paiera plus que le salaire normal l'ouvrier exceptionnellement habile, ou fort, ou zélé, et moins le « demi-ouvrier ». D'autre part, quand les ouvriers sont payés aux pièces, leur salaire est établi en telle sorte que l'ouvrier moyen gagne, à peu de chose près, ce qu'il gagnerait en travaillant pendant le même temps s'il était payé de l'autre manière. Il reste cependant que le salaire aux pièces permet, beaucoup mieux que le salaire au temps, de faire varier la rétribution du travail avec la *capacité* des travailleurs et surtout avec l'*effort effectif* qu'ils donnent.

Du salaire au temps et du salaire aux pièces, c'est le premier qui est le plus ancien ; et il demeure encore, dans presque toutes les régions, le plus

(1) Voir Schloss, ouvr. cité, particulièrement les chap. 1-7 ; consulter encore Philippovich, *Grundriss*, 2e vol., 2e partie, §§ 96-97.

répandu. Il est des travaux où il est seul possible : ce sont ces travaux dans lesquels, pour telle ou telle raison, on ne saurait estimer le travail exécuté par chaque travailleur dans chaque moment de son emploiement — on peut citer ici comme exemple le travail des valets de ferme —. Et partout il conserve cette grande supériorité d'être plus simple que le salaire aux pièces.

Le salaire aux pièces est apparu à une époque assez récente. Il a été introduit tout d'abord dans certaines industries où il était particulièrement difficile à l'employeur de faire surveiller les ouvriers et de s'assurer qu'ils exécutaient consciencieusement leur tâche, par exemple dans l'industrie minière. Mais il n'a pas tardé à être établi dans beaucoup d'autres industries. On prétend qu'en Angleterre les 9/10es des marchandises destinées à l'exportation seraient produites par des ouvriers payés de cette façon.

Pour les patrons, le salaire aux pièces est plus avantageux, partout où il est possible de l'instituer, que le salaire au temps ; il n'y a guère d'exception que pour ces industries dans lesquelles il est malaisé de contrôler la qualité du travail exécuté par les ouvriers, et où il est à craindre que l'ouvrier, incité à faire beaucoup de besogne, ne fasse de mauvaise besogne. C'est que la rémunération aux pièces stimule l'ouvrier, l'incite à donner, pendant le temps qu'il travaille, l'intensité de travail maxima : on estime qu'avec le travail aux pièces, la besogne accomplie augmente selon une proportion qui peut varier de 20 à 100 %.

Les ouvriers cependant, sans être absolument hostiles au travail aux pièces, l'ont combattu et le combattent souvent. Ils sont tout disposés, pour la plupart, à en admettre le principe : ils acceptent très bien l'idée que la rémunération du travail varie avec la valeur de celui-ci ; et ils consentiront à certaines des conséquences que l'application du principe doit entraîner, par exemple, à ce que les travailleurs médiocres ou mauvais n'aient plus qu'un gain réduit. Mais il est d'autres conséquences qu'ils redoutent : et c'est ce qui explique leur hostilité contre le salaire aux pièces, là où elle se manifeste. Ils redoutent que le salaire aux pièces, en les stimulant à travailler d'une manière plus intense, n'amène un abaissement du salaire. Dans une industrie où les ouvriers sont payés 5 francs par jour, supposons que le salaire aux pièces soit établi : il sera peut-être établi tout d'abord en telle sorte que l'ouvrier moyen, travaillant comme il travaillait auparavant, gagne 5 francs dans sa journée. Mais incités par l'appât du gain, les ouvriers se mettront à produire davantage ; et alors les employeurs, profitant de la concurrence que les autres salariés viendront faire à ceux-là, diminueront le taux du salaire, si bien que nos ouvriers se trouveront au bout du compte, tout en se fatiguant davantage, ne gagner que ce qu'ils gagnaient antérieurement. Et quand même les patrons ne voudraient pas ou ne pourraient pas opérer cette diminution

du salaire, c'est une opinion très répandue dans le monde ouvrier, que lorsque des travailleurs arrivent, d'une façon ou de l'autre, à abattre plus de besogne, ils privent de leur gagne-pain d'autres travailleurs, en sorte qu'en définitive l'intensité accrue de leur travail aura pour effet de déprimer la condition générale de leur classe.

Nous ne discuterons pas, pour l'instant, ces raisonnements : nous nous bornerons à dire que s'ils apparaissent très grossiers et beaucoup trop absolus, ils ne sont pas toutefois sans contenir un peu de vérité. Et en tout cas, ce qui est indéniable, c'est que le salaire aux pièces est quelque chose de beaucoup plus compliqué et de beaucoup plus instable que le salaire au temps, qu'il ne peut pas manquer, par suite, de donner lieu à beaucoup plus d'abus et d'engendrer beaucoup plus de conflits. Avec le salaire aux pièces, dans une même usine, il devra y avoir autant d'articles dans le tarif des salaires qu'il y aura de besognes à exécuter. Et d'autre part, chaque fois qu'un changement sera apporté dans la technique qui modifiera, par rapport à la mesure adoptée, la productivité du travail — lorsqu'un perfectionnement technique, par exemple, permettra à l'ouvrier tisseur de tisser une plus grande quantité d'étoffe dans un temps donné —, il faudra procéder à une révision du tarif. Sans même que la technique change, le tarif devra varier chaque fois que la productivité du travail variera pour telle ou telle cause indépendante de l'ouvrier : ainsi le prix qu'on paie au mineur pour l'unité de charbon qu'il extrait devra être plus ou moins haut selon que ce mineur aura à travailler dans une veine plus ou moins difficile.

Nous nous sommes occupés dans ce qui précède du salaire au temps et du salaire aux pièces *purs*. Mais, comme nous l'avons dit, il existe toutes sortes de combinaisons de ces deux types. On a appelé, par exemple, salaire *à la tâche* un mode de rétribution du travail qui consiste à payer les travailleurs au temps, sauf à opérer une *déduction* sur le prix convenu s'ils n'exécutent pas une certaine tâche. D'autres fois, les travailleurs sont payés aux pièces ; mais un *minimum de salaire* leur est assuré : on parle ici de salaire *progressif*. Ce mode de rémunération équivaut, en somme, à un salaire au temps, auquel viendrait s'ajouter une *prime à la vitesse*. L'avantage que le patron trouve à l'instituer — en dehors de ces cas, que l'on peut tenir pour exceptionnels, dans lesquels il est pressé de commandes — vient de ce qu'il emploie, en outre de son capital circulant — celui qui paie les travailleurs et les matières premières — un capital *fixe* : or tout ce qui augmente la rapidité du travail augmente le rendement du capital fixe, non pas sans doute proportionnellement — il faut tenir compte, par exemple, que le matériel, si on le fait fonctionner davantage, s'usera davantage aussi —, mais néanmoins dans une mesure plus ou moins grande. Certains auteurs, cependant, étendent le sens de l'expression « salaire pro-

gressif », et désignent par cette expression, d'une manière générale, ce mode de rétribution du travail dans lequel à une rémunération fixe viennent s'ajouter des primes variables, quelles qu'elles soient d'ailleurs. C'est qu'en effet les patrons ne donnent pas seulement des primes à la vitesse. Des primes peuvent être données encore aux ouvriers qui réduiront le plus, par rapport aux matières premières qu'ils traitent, la proportion des *déchets*, à ceux qui, ayant à employer du *combustible*, l'économiseront le mieux, etc.

397. Échelle mobile et participation aux bénéfices. — Il faut mettre tout à fait à part, dans l'étude des modes de rétribution du travail, les procédés qui ont été imaginés pour intéresser les salariés dans les résultats de l'entreprise qui les emploie. Parmi ces procédés, il convient de citer, en premier lieu, l'*échelle mobile* des salaires. Dans certaines mines de charbon, par exemple, la rétribution du mineur, qui est calculée tout d'abord sur la quantité de charbon qu'il a extraite de la mine, varie aussi avec le prix auquel le charbon se vend.

A côté de l'échelle mobile des salaires, il convient de placer la *participation aux bénéfices* (1). La participation aux bénéfices doit être distinguée avec soin de la *participation au produit*. Il y a participation au produit dans le cas du métayer qui est rémunéré de son travail par la part de la récolte qui lui revient — on prendra garde toutefois que le métayer ne doit pas être assimilé à l'ouvrier ; car il ne travaille pas sous les ordres du propriétaire avec qui il traite — ; de même dans le cas des pêcheurs qui reçoivent une partie du poisson qu'ils ont pris. La participation au produit, en somme, c'est, lorsque le travailleur qui y intervient doit être considéré comme un ouvrier d'entreprise, un salaire aux pièces d'un genre spécial, qui se distingue du salaire aux pièces ordinaire en ce que le travailleur, ici, est payé en nature, et sur les biens mêmes que son travail a produits — dans le sens très large que nous avons convenu de donner à ce mot —. Et ce mode de rémunération, comme on s'en rend compte, peut fonctionner dans ces industries dont la technique ne comporte pas une division du travail ; on l'appliquera d'ailleurs surtout quand les biens produits seront de ceux qui entrent dans la consommation du travailleur et que celui-ci, en même temps, peut vendre lui-même facilement s'il ne les consomme pas. Il y a participation aux bénéfices, en revanche, — l'expression est assez claire par elle-même — quand le travailleur reçoit une rémunération plus ou moins forte selon que les bénéfices de l'entreprise où il est occupé sont plus ou moins élevés.

La participation aux bénéfices a été prônée par certaines personnes qui

(1) Voir Schloss, ouv. cité, chap. 17-21, Gide, *Économie sociale*, chap. 1, § 3, pp. 112 et suiv., Philippovich, ouvrage cité, § 98.

ont vu en elle, non seulement un moyen de faire disparaître l'antagonisme des patrons et des ouvriers et d'établir ainsi la paix sociale, mais la formule même de la justice pour les rapports de ces deux classes. En réalité, la participation aux bénéfices, là où elle a été instituée, l'a été dans des intentions très diverses. Même sans parler de ces patrons qui l'ont établie chez eux, mais qui donnent à leurs ouvriers des salaires inférieurs aux salaires normaux, la participation apparaît souvent comme servant à augmenter, d'une manière ou de l'autre, le profit de l'entrepreneur : tantôt elle l'augmente parce qu'elle incite les travailleurs à travailler avec plus de zèle, tantôt parce qu'elle empêche l'ouvrier — par suite d'une stipulation expresse, ou autrement — de s'inscrire dans un syndicat et de faire grève, tantôt parce qu'elle retient des ouvriers qui pourraient porter ailleurs des secrets industriels et susciter des concurrences dommageables. Ce n'est que rarement que l'on voit la part accordée aux ouvriers sur les bénéfices être si forte, que le profit dè l'entrepreneur s'en trouve réduit.

Quand la participation est établie en vue d'accroître le profit, elle a plus d'analogie avec ces primes qui viennent augmenter le gain des travailleurs qu'avec ce surplus de rémunération qui peut résulter, pour les travailleurs, d'une échelle mobile. Comparons-la donc au système des primes, ou au salaire aux pièces. Elle peut avoir, relativement aux primes ou au salaire aux pièces, l'avantage — si les parts données aux travailleurs sur les bénéfices sont employées d'une certaine façon — d'attacher les travailleurs à l'entreprise ; elle peut avoir l'avantage de modifier heureusement les relations du patron avec ses ouvriers ; mais elle ne stimulera pas le zèle des travailleurs autant que les primes ou que le salaire aux pièces. Elle ne le stimulera, d'ailleurs, qu'autant que les travailleurs qui devront en bénéficier pourront se persuader que leur zèle plus ou moins grand influe sur les résultats de l'entreprise : elle ne sera donc efficace que dans les petites entreprises par rapport à tout le personnel ; dans les grandes entreprises, ce n'est qu'au profit de certains employés supérieurs — directeurs, chefs de services ou de rayons, contremaîtres — qu'on pourra avoir intérêt à l'introduire.

Indiquons, pour terminer, que le nombre des établissements où la participation aux bénéfices fonctionne est très restreint, et qu'il va diminuant. En 1893, on comptait 355 de ces établissements, dont 145 pour la France ; en 1900 il y en avait quelque 240. Et notons aussi que l'augmentation de salaire que la participation procure aux travailleurs est d'un peu moins de 9 % en moyenne pour l'Angleterre, de 5,4 % pour l'Allemagne, que très rarement elle dépasse 10 %.

3. *Les variations historiques du salaire.*

398. Difficultés de la recherche. — Il est aisé de concevoir que l'étude historique des salaires présente de grandes difficultés. S'agit-il des époques passées ? Les documents dont on dispose sont trop peu nombreux. Aujourd'hui même, quand on veut entreprendre une enquête sur les salaires, on ne saurait arriver qu'à des résultats imparfaits (1). Non seulement les salaires varient d'une région à l'autre, mais dans une même région ils varient d'un établissement à l'autre, d'un genre de travail à un autre, ils varient même — par exemple quand ce sont des salaires aux pièces — avec les individus. Il faudra donc dresser des tableaux avec des compartiments très nombreux, il faudra établir des moyennes ; mais les tableaux seront forcément incomplets et les moyennes forcément approximatives. Ajoutons à cela que lorsque le salaire sera payé, pour partie, en nature, il sera nécessaire d'évaluer les biens ou les services fournis au salarié par son employeur ; comme aussi il faudra, là où le salarié est obligé de supporter certaines dépenses qu'exige l'exercice de sa profession, tenir compte de ces dépenses. Ajoutons encore que si l'on veut connaître, non pas seulement le salaire nominal, mais le salaire réel, il sera nécessaire de prendre en considération le coût de la vie, ou plus exactement le coût de tout ce qui entre dans la consommation des salariés : ce coût peut varier beaucoup quand on change d'époque, et aussi quand on change de région, voire même de localité.

399. L'histoire des salaires. — Il n'y a pas un très grand intérêt à faire remonter une histoire des salaires très loin dans le passé (2). On doit se rappeler en effet que les salariés d'entreprises, avant le XIXe siècle, ne constituaient pas une catégorie très importante. Il ne sera pas inutile, toutefois, de réunir quelques données relatives aux variations du taux des salaires depuis le XIIIe siècle jusqu'au commencement de la période contemporaine.

(1) Cf. dans le *Handwörterbuch d. S.*, au t. I, l'article *Arbeitslohn* (*Statistik*), par Böhmert.

(2) Sur l'histoire des salaires, lire tout d'abord Schmoller, *Grundriss*, § 209 ; trad. fr., t. IV (les indications bibliographiques sont en tête du § 203). Pour la France en particulier, on consultera Levasseur, *Histoire des classes ouvrières en France avant 1789*, 2e éd., Paris, Rousseau, 1900-01, et *Histoire des classes ouvrières en France de 1789 à 1870*, 2e éd., 1903-04, d'Avenel, *Histoire économique de la propriété*, t. III, Paris, Leroux, 1898, chap. 1-5 et 12.

Pour la période contemporaine, lire Mayo-Smith, *Statistics and economics*, chap. 9, Gide, *Économie sociale*, chap. 1, § 1, Bourguin, *Systèmes socialistes*, Annexe IX, 1o. Voir encore l'*Annuaire statistique* de 1906, pp. 242-303.

Pour ce qui est de l'Angleterre, on admet que les ouvriers, au XIIIe siècle, y gagnaient par semaine environ la valeur de 35 kilogrammes de froment Dans le milieu du siècle suivant, après la peste qui avait décimé la population, les salaires se seraient élevés jusqu'à la valeur de 60 ou 80 kilogrammes, et ils se seraient maintenus à ce taux pendant un siècle et demi. Puis, en comptant pour 100 le taux de cette période heureuse, le salaire réel serait descendu à 60 vers 1551-70, à 51 vers 1571-1602, à 40 vers 1603-1652, pour remonter à 54 vers 1653-1702 et ne pas varier beaucoup au cours du XVIIIe siècle. En Allemagne, on aurait eu une baisse sensible entre la deuxième moitié du XIVe siècle et la fin du XVe, puis une baisse considérable pendant le XVIe siècle, puis une hausse assez notable pendant le XVIIe, due principalement à la dépopulation qu'avait causée la guerre de Trente ans. On connaît par exemple les variations historiques des salaires des ouvriers occupés à la construction de l'église de Xanten : avec leurs salaires respectifs, ces ouvriers pouvaient acheter par semaine, dans la période 1356-99, 150 kilogrammes de grain, au XVe siècle, 100 kilogrammes, au XVIe, 48, dans la période 1600-49, 66, dans la période 1650-79 enfin, 78 — soit la même quantité que les ouvriers de la même partie eussent achetée avec leur salaire il y a 25 ans —. En France, à Orléans, le salaire journalier de l'ouvrier ordinaire était, évalué en francs d'aujourd'hui, de 0,81 en 1400-75, de 0,69 en 1476-1500, de 0,50 en 1501-75, de 1,09 en 1576-1600, de 1,16 en 1601-75, de 2,25 en 1851-60 ; pour ces mêmes périodes, les prix des 33 litres de froment, évalués de la même façon, sont respectivement 2,09, 1,97, 2,66, 5,92, 3,18, 6,63 : la comparaison des deux séries de chiffres fait ressortir encore une baisse très forte des salaires réels dans le XVIe siècle.

En somme, la courbe des salaires, pour la fin du moyen âge et la première partie des temps modernes, est à peu près la même dans les trois pays. En Angleterre, en Allemagne et en France, la condition des ouvriers a été meilleure au XIVe siècle qu'elle ne devait plus être jamais jusqu'à une époque récente ; c'est sans doute dans l'histoire de l'appropriation et de l'occupation effective du sol, d'une part, d'autre part — comme nous l'avons suggéré déjà en passant — dans celle des mouvements de la population qu'il y a lieu de chercher les deux causes principales de ce fait, et des grandes variations du salaire que nous avons notées.

Arrivons au XIXe siècle. En France, le salaire nominal moyen, si on le compte pour 1806 à 45, aurait été de 49 en 1824-33, de 53 en 1840-45, de 56 en 1853, de 61 en 1856, de 70 en 1860-65, de 75 en 1873, de 98 en 1880, de 100 en 1892, de 103 en 1900. On a ainsi une hausse continue sans doute, mais qui entre 1806 et 1853 n'est que de 0,5 % par an environ, pour devenir plus rapide entre 1853 et 1880 — elle est dans cette période de 2,85 % par an —, et se ralentir de nouveau après 1880 — elle n'est

plus entre 1880 et 1900 que de 0,25 % par an —. Il faut tenir compte, cependant, des variations du prix de la vie. Si on introduit cette considération, alors la hausse du salaire apparaît moins forte ; mais cette hausse réelle atteint encore quelque 77 % pour le XIXe siècle.

En 1891-92, d'après l'enquête de l'*Office du travail*, qui a porté sur 674.000 ouvriers, le taux moyen des salaires était 4 fr. 20 par jour pour les hommes et 2 fr. 20 pour les femmes pour toute la France, soit à Paris 6 fr. 25 par jour — 1.800 francs par an — pour les hommes et 3 fr. 15 par jour — 900 francs par an — pour les femmes, et dans les départements, 3 fr. 90 par jour — 1.130 francs par an — pour les hommes et 2 fr. 15 par jour — 620 francs par an — pour les femmes. Mais ces chiffres ne concernent que les ouvriers de l'industrie ; et l'on sait que dans l'agriculture les salaires sont plus bas.

En Angleterre il y a eu, dans le commencement du XIXe siècle, une période très dure pour la classe ouvrière prise dans son ensemble : l'augmentation de la population et sans doute aussi les transformations de la technique ont réduit les ouvriers à une condition aussi misérable peut-être — tout au moins si on tient compte des crises de chômage, de l'allongement de la journée de travail, etc. — qu'avait été celle de leurs ancêtres au XVIe siècle. Le salaire nominal moyen, qui avait été de 4 ou 5 schellings par semaine vers 1725, de 9 schellings vers 1795, monte entre 1795 et 1846 à 9 ou 10 schellings pour les ouvriers agricoles, à 13-16 schellings pour les ouvriers d'industrie ordinaires, à 20-30 schellings même dans quelques industries ; mais le renchérissement de la vie compense en grande partie cette hausse. Vient ensuite une période, qui va de 1846 à 1875, pendant laquelle la condition des salariés s'améliore d'une façon très appréciable ; et après 1875, l'amélioration continue, encore que moins rapide. On estime que le gain hebdomadaire des fileurs de coton du Lancashire équivalait en 1837 à 133 kilogrammes de farine de froment, et en 1891 à 200 kilogrammes. En 1886-91, on estimait, pour l'Angleterre, à 24 s. 7 d. par semaine le salaire moyen des hommes. Des 7 à 8 millions d'ouvriers anglais adultes, 23,6 % auraient gagné moins de 20 schellings par semaine, 69,6 % entre 20 et 35 schellings, 6,2 % plus de 35 schellings.

En Allemagne, il y a eu au cours du XIXe siècle une augmentation des salaires peu sensible jusqu'en 1850, puis jusque vers 1865 une hausse plus marquée, mais accompagnée d'un renchérissement proportionnel de la vie. La condition des salariés ne s'est élevée véritablement qu'à partir de 1865, d'abord d'une manière rapide, puis plus lentement.

La France, l'Angleterre et l'Allemagne sont parmi les pays où les salaires sont le plus élevés — entre ces trois pays, l'Angleterre est au premier rang, et l'Allemagne au dernier —. Mais il est des pays où les salaires sont plus hauts encore, notamment les États-Unis et les colonies anglaises

de l'Australasie. Aux États-Unis, lors du recensement de 1890, une enquête portant sur 4.712.622 travailleurs a indiqué comme gain annuel moyen, pour les employés de tous grades, 850 dollars, pour les ouvriers au temps, qualifiés ou non, 455 dollars, pour les ouvriers aux pièces, 396 dollars, et pour l'ensemble des trois catégories, 484 dollars ; si l'on considère particulièrement les hommes de plus de 16 ans, on a comme chiffres correspondant aux précédents 890, 498, 500 et 542 dollars ; pour les femmes — au-dessus de 15 ans — on a 462, 276, 255 et 278 dollars ; les enfants travaillant au temps gagnaient en moyenne 141 dollars par an, les enfants travaillant aux pièces 117, et les deux groupes réunis 138. On n'oubliera pas, cependant, que la vie est plus chère aux États-Unis qu'en Angleterre par exemple, comme d'ailleurs elle est plus chère en Angleterre qu'en France.

400. Les faits connexes. — Nous avons indiqué déjà, en passant, la nécessité où l'on est, lorsqu'on veut connaître véritablement la condition économique des travailleurs, de ne pas considérer seulement leur salaire tel qu'on l'estime d'ordinaire, c'est-à-dire ce qu'ils reçoivent quotidiennement comme rémunération de leur travail. Beaucoup d'autres éléments doivent entrer en compte. Tout d'abord, il importe de se rappeler que l'unité économique est constituée en général, non pas par l'individu, mais par la famille — la famille se composant de l'homme, de sa femme et des enfants point encore effectivement émancipés —. Et il est intéressant, ici, d'observer la façon dont varie, à travers leur existence, le bien-être que les ouvriers peuvent se procurer. Si nous prenons un jeune homme à l'âge où, commençant à gagner un plein salaire, il quitte les siens pour devenir indépendant et pour jouir seul du fruit de son travail — c'est vers l'âge de 18 ans, tout au moins chez les ouvriers d'industrie —, nous le voyons traverser d'abord une période heureuse. Quand il se met en ménage, son aisance, pour un temps, se trouve encore accrue. Mais la venue des enfants oblige bientôt la femme à quitter le travail lucratif qu'elle avait, en même temps qu'elle apporte dans le budget de la famille de lourdes charges. Une nouvelle période de prospérité arrive quand les enfants se mettent à travailler eux aussi. Mais cette période dure assez peu, car les enfants ne seront pas plus de quelques années à quitter le domicile de leurs parents. Et quand elle prendra fin, l'ouvrier ne tardera pas à se trouver dans cette situation si pénible de l'homme qui prend de l'âge, dont les forces déclinent, et qui pour cela doit craindre toujours de ne pas réussir à se faire embaucher.

Supposons un ouvrier qui n'ait pas de famille. Sachant ce qu'il gagne par jour, nous ne connaissons point par là ce qu'il gagne dans l'année. Il peut se faire en effet que notre ouvrier, en dehors de ces interruptions de son travail qui sont normales — celles qui ont lieu le dimanche et les

jours de fête —, soit obligé d'en subir d'autres. Ces interruptions anormales du travail réduiront le gain de l'ouvrier, et elles réduiront son bien-être, souvent du moins, plus encore : car l'ouvrier a rarement la possibilité ou la pensée de se créer des épargnes ; et ainsi, quand il vient à être privé de son gagne-pain pendant un temps quelque peu long, il peut se trouver complètement dépourvu.

401. Le chômage. — C'est de deux manières que l'ouvrier peut être empêché de travailler : tantôt il sera empêché par la maladie ; tantôt, ayant en lui tout ce qu'il faut pour travailler, il sera condamné à l'oisiveté par le fait qu'il n'y aura personne pour lui « donner de l'ouvrage ». Il convient de réserver pour les interruptions du travail de la deuxième sorte le nom de *chômage* (1). Ces interruptions sont particulièrement intéressantes à étudier : d'une part et surtout, parce que seules elles ont des causes — des causes prochaines du moins — que l'on peut appeler économiques ; d'autre part, parce qu'elles ont des effets, en un sens, plus fâcheux que les autres — nous voulons parler ici de cette démoralisation où l'ouvrier tombe facilement quand, se voyant apte à travailler, il ne peut cependant pas trouver l'emploi qui assurerait sa subsistance — ; enfin parce qu'on n'a pas encore entrepris, pour supprimer les maux déplorables qu'elles causent à la classe ouvrière, ce qui a été entrepris pour faire disparaître les maux causés par les autres interruptions du travail.

Il n'existe au sujet du chômage que des statistiques très insuffisantes (2). Ces statistiques cependant nous permettent de nous convaincre que la proportion des ouvriers qui chôment, même si l'on s'attache à des moments où rien d'exceptionnel ne vient l'élever, est loin d'être insignifiante. En Allemagne, on a profité du recensement professionnel de 1895 pour procéder à une enquête sur le chômage. Cette enquête a révélé qu'à la date du 14 juin de cette année il y avait 299.352 chômeurs, et 771.055 au 2 décembre. Ces chiffres représentent respectivement 1,35 et 3,46 % de la population active ; si on y apporte quelques rectifications nécessaires, on trouve que la proportion des chômeurs sur le nombre des travailleurs non indépendants était de 1,89 % en juin et de 4,88 % en décembre. Dans l'agri-

(1) Sur le chômage, consulter Schmoller, *Grundriss*, §§ 224 et 211 (trad. fr., t. IV), Adler, *Arbeitslosigkeit* (dans le *Handwörterbuch d. S.*, t. I, et dans le *Wörterbuch der Volkswirtschaft*, t. I), Philippovich, *Grundriss*, 2e vol., 2e partie, §§ 83-86, Fagnot, *Le chômage*, Paris, Cornély, 1905. Voir encore *Le chômage*, publié par la *Società Umanitaria*, Paris, Giard et Brière, 1907, et le très important recueil de documents que l'Office de statistique allemand a fait paraître en 1906, sous le titre de *Die bestehenden Einrichtungen zur Versicherung gegen die Folgen der Arbeitslosigkeit im Ausland und im deutschen Reich.*

(2) Consulter, outre les ouvrages ci-dessus, Mayo-Smith, *Statistics and economics*, chap. 3, pp. 91 et suiv., et Bourguin, *Systèmes socialistes*, Annexe IX, 2°.

culture, on avait 0,66 % des travailleurs qui chômaient en juin et 3,62 % en décembre ; dans l'industrie minière, les chiffres correspondants sont 1,47 % et 2,03 % ; dans les industries textiles, 1,64 % et 1,92 % ; dans le bâtiment, 2,87 et 15,61 % ; dans les industries polygraphiques, 4,18 et 4,38 %. Le chômage, au 14 juin, durait pour 1,1 % des chômeurs depuis 1 à 7 jours, pour 20,6 % depuis 8 à 14 jours, pour 11,7 % depuis 15 à 28 jours, pour 23,8 % depuis 28 à 90 jours, pour 16,5 % depuis plus de 90 jours, et pour 16,4 % des chômeurs il durait depuis un temps qu'on n'a pas pu savoir ; au 2 décembre, les chiffres correspondants sont 14,8 %, 25,9, 17,1, 24,6, 10,6 et 7 %. En Angleterre, des enquêtes faites auprès des *trade unions* nous apprennent que la proportion moyenne des chômeurs, dans les années 1887-96, a varié entre 2,2 et 11,4 % pour les mécaniciens, les ouvriers de la métallurgie et ceux des constructions navales, entre 1,8 et 5,9 % pour les ouvriers du bâtiment, entre 2,2 et 5,7 % pour les typographes, entre 2,1 et 8,2 % pour l'ensemble des corps de métiers enquêtés. Chez les mécaniciens, pour les années 1887-92, le pourcentage des ouvriers qui ont été atteints par le chômage varie entre 19,8 et 43,7, celui des ouvriers simultanément en chômage, entre 2,1 et 10,2 % ; le nombre des jours de travail perdus pour chaque ouvrier varie entre 6,5 et 31,2 ; le nombre, enfin, des journées perdues par les ouvriers que le chômage a atteints varie entre 26,4 et 73,8.

De ces statistiques, et des autres que l'on a établies, divers faits se dégagent, notamment que le chômage est beaucoup plus intense en hiver qu'en été, qu'il sévit plus dans les grandes villes que dans les autres agglomérations, qu'il frappe les ouvriers non qualifiés plus que les qualifiés.

Les causes du chômage sont multiples. Il y a des chômages qui sont la conséquence de crises — d'une sorte ou de l'autre —, qui résultent d'un ralentissement général de l'activité économique. Il en est qui tiennent à ce que des modifications dans la technique, des changements dans la demande viennent priver des ouvriers de leur gagne-pain. Le chômage est dû aussi, très souvent, à ce que des établissements se ferment, ne pouvant pas lutter contre la concurrence d'établissements similaires ; il est dû à ce que dans les entreprises les affaires vont tantôt plus fort, tantôt moins fort, en sorte que les entrepreneurs, comme ils sont obligés d'embaucher du personnel à de certains moments, à d'autres moment sont obligés de débaucher. Il y a, dans beaucoup d'industries, un chômage saisonnier ; il peut tenir à ce que ces industries comportent un cycle de travaux qui se règle sur la marche des saisons — c'est là le cas dans l'agriculture et dans certaines branches de l'industrie de la pêche —, ou à ce qu'elles peuvent être contrariées par les intempéries — c'est le cas dans le bâtiment — ; et il peut tenir encore — comme c'est le cas dans l'industrie du vêtement — à

ce qu'elles produisent pour une demande qui varie selon les saisons. Enfin nous aurons à voir s'il n'y aurait pas une autre cause encore du chômage : ce serait le fait que les salaires sont élevés, par l'action de divers facteurs, au-dessus du niveau qui rendrait rentable l'emploiement de tous les travailleurs disponibles.

On n'a pas manqué de s'inquiéter du chômage et des maux qu'il entraîne. Pour supprimer ces maux, on a pensé à organiser des assurances : nous avons dit quelque chose des essais que l'on a tentés dans ce sens et des difficultés auxquelles on se heurte. Mentionnons encore ce remède qui consiste, de la part des pouvoirs publics, à ouvrir des travaux pour occuper les chômeurs : c'est un remède auquel on ne saurait guère songer que dans ces moments où le nombre des chômeurs s'élève à un niveau exceptionnel, et ce remède présente des inconvénients multiples qu'il est aisé d'apercevoir. On peut aussi chercher à supprimer, non plus les effets du chômage ou le chômage lui-même une fois qu'il existe, mais les causes du chômage. Dans cet ordre d'idées, tout ce qui facilite la rencontre de la demande et de l'offre du travail donnera d'heureux résultats ; et c'est pourquoi il convient que l'on s'occupe avec beaucoup d'attention de toutes ces institutions qui placent les travailleurs — il en est qui ont un caractère commercial, d'autres qui ont été créées par des groupements de travailleurs ou de patrons, d'autres qui sont des institutions publiques —. Toutefois, si cette cause que nous indiquions ci-dessus en dernier lieu est, comme nous inclinons à le croire, une des principales parmi celles qui engendrent le chômage, alors celui-ci apparaîtra comme une conséquence inévitable de notre organisation sociale actuelle.

402. La durée de la journée, le repos hebdomadaire, etc. — La durée de la journée de travail est une chose qu'il ne faut pas manquer de considérer quand on veut connaître la condition des travailleurs (1). Cette durée a été, sauf exceptions, raisonnable à l'époque des corporations. Elle s'est allongée dans des proportions désastreuses pour la santé de l'ouvrier pendant cette époque de la première moitié du XIX[e] siècle qui à plusieurs égards, nous l'avons vu, paraît avoir été la plus sombre dans l'histoire de la classe salariée. En 1840, un rapport de Villermé évaluait à 15 heures, pour la France, la durée moyenne de la journée des ouvriers d'industrie, et à 13 heures la durée du travail effectif. Mais cette évaluation paraît avoir été optimiste. En tout cas, les journées de 17 heures, avec 15 heures de travail effectif, n'étaient point rares. Et ce n'étaient point seulement les adultes, c'étaient les enfants eux-mêmes qui étaient astreints à ce labeur accablant. Depuis une soixantaine d'années, cependant, la journée

(1) Consulter Gide, *Économie sociale*, chap. 1, II ; voir dans le *Handwörterbuch d. S.*, au t. I, l'article *Arbeitszeit*, par Böhmert et autres, et chez Paul Louis, *L'ouvrier devant l'État*, le chap. 8.

de travail de l'ouvrier est allée diminuant de plus en plus. Entre 1893 et 1901, rien qu'en Angleterre, 471.000 ouvriers enquêtés auraient bénéficié d'une réduction moyenne de 2,75 heures par semaine ; dans les années 1902 et 1903, 1.064.954 ouvriers enquêtés ont bénéficié d'une nouvelle réduction de 628.781 heures par semaine, soit 35 minutes en moyenne par tête. La durée moyenne de la journée de travail est aujourd'hui de 10,5 heures en France, en Suisse, en Belgique ; en Angleterre, elle est de 9 à 9,5 heures pour les cinq premiers jours de la semaine, de 6 à 8 heures le samedi ; aux États-Unis, en Australie, elle est plus courte encore ; des abus sérieux ne subsistent guère que dans ces industries qui comportent le travail à domicile.

Les progrès réalisés sont dus en partie à l'intervention du législateur. En France, un décret de 1848 fixe à 12 heures pour les hommes le maximum de la journée de travail. Dans les ateliers où sont occupées des femmes ou des jeunes gens de moins de 18 ans, le maximum — non seulement pour ces femmes et ces jeunes gens, mais aussi pour les hommes, s'il en est qui travaillent avec eux — est de 10 heures en vertu de la loi de 1900 ; et les établissements auxquels cette loi s'applique occupaient, en 1898, 2.148.187 ouvriers, dont 1.111.335 hommes. Mentionnons encore qu'une loi de 1905 a décidé la réduction de la journée de travail à 8 heures pour certaines catégories d'ouvriers des mines.

En Russie, le maximum légal de la journée de travail est de 11,5 heures ; il est de 11 heures en Suisse, en Autriche, en Norvège, en Espagne ; en Nouvelle-Zélande, la durée du travail des hommes a été limitée par la loi de 1901 à 48 heures par semaine.

La réduction de la journée de travail représente pour les ouvriers moins de fatigue et plus de loisir. Elle agit sans doute aussi sur le salaire, en tant qu'elle modifie la productivité de la main-d'œuvre ; et nous verrons bientôt comment elle doit agir selon qu'elle modifie cette productivité dans un sens ou dans l'autre. Mais quelle est l'influence de la durée du travail sur la productivité de celui-ci ? Cette influence, si tout d'abord nous nous attachons aux effets prochains, ne saurait être résumée dans une formule simple. Le rendement du travail n'est pas proportionnel à sa durée : car lorsqu'un ouvrier travaille depuis un certain temps, il se fatigue, ses forces fléchissent et son attention faiblit. Il y a ainsi une durée de la journée de l'ouvrier pour laquelle le rendement du travail atteint son maximum. Seulement cette durée variera, notamment avec la nature de la tâche à exécuter (1). Il est, maintenant, des effets lointains de la durée de la journée de travail : des journées trop prolongées, par exemple, épuisent peu à

(1) Voir sur cette question John Raë, *Eight hours for work*, 1894 (trad. fr., *La journée de huit heures*, Paris, Giard et Brière, 1900), et de Morsier, *La journée de huit heures et le salariat industriel*, Genève, Kundig, 1906.

peu l'ouvrier, et entraînent à la longue une diminution de la productivité de son travail, comme aussi de celle du travail de ses descendants. Au total, il ne semble pas que l'on ait atteint encore, dans la réduction progressive de la journée de travail, la limite où cette réduction deviendrait, au point de vue de la production, dommageable.

Du même genre que la question de la journée de travail est celle des journées de repos qui viennent, régulièrement, interrompre le travail de l'ouvrier. Dans l'ancien temps, l'ouvrier se reposait le dimanche, et à certains jours de fête. Ces usages se sont perdus, pour beaucoup d'industries tout au moins, dans le commencement de l'époque contemporaine. Puis une amélioration a eu lieu sous ce rapport, comme il y en a eu sous les autres, dans le sort de l'ouvrier. Aujourd'hui, le repos hebdomadaire est assez général. Il est imposé d'ailleurs par la législation dans plusieurs pays. En France, l'obligation légale du repos hebdomadaire a été également instituée en 1906 ; mais la loi n'a pas reçu encore son entière exécution. Au repos hebdomadaire, l'usage tend à se répandre de joindre, du moins pour les employés, des congés d'une durée plus longue.

4. *Deux théories du salaire.*

403. La théorie du coût de production de la force de travail. — Parmi les théories qui ont été émises pour expliquer comment les salaires se déterminent, il y a lieu de placer en tête celles qui disent que les salaires dépendent du *coût de production de la force de travail.* Ce sont celles, notamment, de Smith, de Ricardo, de Lassalle — lequel a parlé avec insistance de la « loi d'airain des salaires », et de Marx. Attachons-nous à la théorie de Ricardo.

Pour Ricardo (1), le salaire n'est pas égal au coût de production de la force de travail ; il *tend* sans cesse à devenir égal à ce coût de production ; en d'autres termes, le salaire *réel* peut être supérieur — ou même inférieur — à ce qui constitue pour le travailleur l'indispensable ; c'est le salaire *normal* qui représente exactement ce qu'il faut aux ouvriers pour vivre — et aussi, il est nécessaire de l'ajouter, pour élever des enfants qui les remplaceront —.

Comprenons bien en quel sens il faut prendre, dans la théorie de Ricardo, l'expression « salaire normal ». Le salaire normal est quelque chose d'analogue au prix normal des marchandises, dont nous nous sommes occupés; mais il n'y est pas identique. Normalement — en régime de concurrence, et quand il s'agit de biens qui peuvent être multipliés —, le

(1) Voir ses *Principes*, chap. 5.

prix des marchandises s'établit à un niveau tel qu'il couvre, sans les dépasser, les frais de production de l'unité qui a coûté le plus à produire. Les prix, comme l'on dit, tendent vers le coût de production : c'est l'effet de la concurrence des producteurs ; si les prix effectifs sont plus élevés que le niveau ci-dessus, s'ils sont tels que les producteurs aient des profits anormaux, ces producteurs seront amenés à augmenter leur production, ou bien encore d'autres se mettront à produire les mêmes marchandises ; et si les prix sont inférieurs au niveau que nous avons dit, il y aura des producteurs qui seront contraints d'arrêter leur production. La force de travail, elle, n'est point une chose que l'on produise pour la vendre, et les variations dans la quantité de cette force de travail résultent seulement de ce que la multiplication de l'espèce humaine — combinée avec d'autres facteurs qu'il est inutile d'indiquer ici avec précision — fait plus ou fait moins que compenser les pertes subies par cette même espèce — pertes auxquelles il faut, également, ajouter divers éléments secondaires —. Voici donc comment les choses se passent. Les salaires sont-ils au-dessus du niveau que nous avons appelé normal ? excèdent-ils ce qui est strictement nécessaire pour permettre aux ouvriers de vivre et d'élever les enfants qui les remplaceront ? l'accroissement naturel de la population, augmentant l'offre de main-d'œuvre, tendra à les ramener au niveau en question. Et d'autre part ils ne peuvent pas descendre pour longtemps au-dessous du niveau normal : car s'ils tombent trop bas, les privations, les maladies qui en sont la suite décimeront la classe ouvrière et, diminuant l'offre de main-d'œuvre, les relèveront.

On a adressé à la théorie de Ricardo bien des critiques. Celles de ces critiques qui méritent d'être retenues ne font guère, pour la plupart, que préciser la théorie, ou que la compléter, ou que rectifier ce qu'elle a — parce que son auteur l'a voulu ainsi — de trop schématique, ou qu'en marquer la vraie signification et la vraie portée. On a dit, par exemple, que ce taux au-dessous duquel le salaire ne pouvait pas descendre sans que la mortalité s'accrût, dans la classe ouvrière, au point de surpasser la natalité, est un taux variable, et qu'il dépend, en même temps que de facteurs comme le climat, des habitudes contractées par les ouvriers, du genre de vie auquel ils sont accoutumés. Mais Ricardo ne l'eût pas contesté. On a représenté, encore, qu'il y a non pas un salaire unique pour tous les ouvriers, mais toute une échelle des salaires. Mais tout ce qu'il faut conclure de l'existence d'une échelle des salaires, c'est que cette échelle à laquelle correspondra un état stationnaire de la population ouvrière, l'échelle « normale », autrement dit, comportera pour certains ouvriers un salaire inférieur au minimum d'existence, et pour d'autres un salaire supérieur à ce minimum. Par là, rien d'essentiel ne sera détruit dans l'argumentation de Ricardo.

Il y a, au sujet de la théorie de Ricardo, deux remarques qu'il importe de faire. En premier lieu, cette théorie est une théorie de l'ordre *dynamique*. Comme nous l'avons noté, et comme Ricardo lui-même l'a fort bien vu, elle nous enseigne vers quel niveau les salaires tendent, et non pas comment ils s'établissent en effet. Elle n'exclut donc pas toutes les autres théories du salaire ; elle demande, au contraire, à être complétée par une autre théorie qui expliquera, elle, le salaire *réel*. Mieux que cela : la théorie de Ricardo implique, nécessairement, une théorie du salaire réel. Ricardo, en effet, n'arrive au salaire normal qu'en prenant pour point de départ un certain salaire réel, et en nous montrant comment ce salaire réel sera modifié par les variations de la population qu'il aura tout d'abord causées ou rendues possibles, en nous montrant, par exemple, que cet accroissement de la population qui se produit quand les salaires sont hauts augmente l'offre de main-d'œuvre et de cette façon abaisse les salaires : il conçoit donc que le salaire réel dépend du rapport entre la demande et l'offre de main-d'œuvre.

Voici maintenant notre deuxième remarque. C'est que, tandis que le prix réel des marchandises ne saurait s'écarter longtemps de leur prix normal — en sorte qu'il est très utile, pour comprendre l'histoire des prix réels des marchandises, de connaître la théorie du prix normal —, quand il s'agit de la force de travail, au contraire, le prix réel peut rester pendant très longtemps, voire même indéfiniment, sans coïncider avec le prix normal. Le prix réel d'une marchandise ne saurait s'écarter longtemps de son prix normal : c'est que, pour qu'il soit ramené jusqu'à celui-ci, il suffit, par exemple, de la création ou du développement de quelques entreprises, de la substitution dans un certain nombre d'entreprises de productions nouvelles à celles dont on s'occupait ; or tout cela, à l'ordinaire, peut se faire dans un espace de temps très court, en un an ou deux. Mais un salaire réel qui ne coïncide pas avec le salaire normal ne sera ramené vers celui-ci que par les variations de la population dont il sera la cause, ou qu'il rendra possibles ; et ces variations se développent toujours lentement.

Ce n'est pas tout. Imaginons une économie progressive, comme est celle des peuples civilisés de notre temps. Cependant que la population ouvrière s'accroît, et par conséquent l'offre de main-d'œuvre, la demande de main-d'œuvre — nous verrons bientôt ce qu'il faut entendre par ce mot — s'accroît sans doute aussi. Or il peut très bien se faire que cet accroissement de la demande soit plus rapide que celui de l'offre, en sorte que le taux effectif du salaire s'éloignerait du taux normal, au lieu de s'en rapprocher. Et rien n'empêche de concevoir — Ricardo d'ailleurs l'a formellement reconnu lui-même — qu'il doive en être ainsi indéfiniment.

Nous ajouterons que s'il est vrai, comme on l'a dit plus d'une fois, que la natalité diminue à mesure que le bien-être augmente, alors la rapidité avec laquelle le salaire effectif tendra à revenir au taux du salaire normal sera d'autant plus faible que celui-là sera plus éloigné de celui-ci. Et s'il arrivait un jour — cela n'a rien d'impossible — que la natalité, dans la classe ouvrière, descendît au-dessous de la mortalité, la théorie de Ricardo cesserait d'avoir aucune application à la réalité. Mais sur ce point nous nous réservons de revenir quand nous traiterons de la population.

404. La théorie du fonds des salaires. — Alors que la théorie de Ricardo s'attache, pour expliquer le salaire, à l'*offre* de la main-d'œuvre, la théorie du *fonds des salaires*, à laquelle nous arrivons maintenant, s'attache à la *demande* : c'est dire qu'elle vise à expliquer, non pas le salaire « normal », mais le salaire *effectif* (1).

Dans sa forme primitive, la théorie du fonds des salaires peut se résumer ainsi. Il existe un « fonds » destiné à payer aux travailleurs leurs salaires. Si donc l'on néglige les inégalités qui existent dans la rémunération des travailleurs, le salaire résultera de la division du fonds des salaires par le chiffre de la population ouvrière. La population étant supposée constante, le salaire sera plus ou moins fort selon que le fonds des salaires sera plus ou moins élevé.

La conception que nous venons d'exposer est celle que l'on trouve, par exemple, chez Mill (2). Mais des modifications, des complications diverses ont été apportées à cette conception. Böhm-Bawerk, notamment, a reproché aux économistes qui avant lui s'étaient déclarés en faveur de la théorie du fonds des salaires, de ne pas avoir tenu compte de la *durée* de ces processus productifs dans lesquels la main-d'œuvre sera employée (3). Voici comment, d'après lui, les salaires se déterminent, si l'on veut s'en tenir à une représentation schématique des faits, si on simplifie la réalité en supposant qu'il n'y ait qu'un marché, que tous les capitaux soient employés productivement, que dans les entreprises où on les investit ces capitaux ne servent qu'à payer de la main-d'œuvre, enfin que toutes les productions soient également productives pour une durée égale du processus productif, en d'autres termes, que l'échelle des plus-values obtenues par l'allongement du processus productif soit partout la même (4).

(1) On trouvera une étude historique sur la théorie du fonds des salaires dans la 2e partie de l'ouvrage de Taussig, *Wages and capital* (New-York, Appleton, 1900). La première partie de cet ouvrage expose les vues personnelles de l'auteur, vues qui constituent un rajeunissement de la théorie en question.

(2) *Principles of political economy*, liv. II, chap. 11, et *passim*.

(3) Voir la *Positive Theorie des Capitales*, liv. III, section V, III, pp. 449 et suiv.

(4) Liv. III, section V, II : voir encore, pour la critique des idées de Böhm-Bawerk, Landry, *L'intérêt du capital*, chap. 9.

Il y a dans une économie donnée, à un moment donné, un stock de subsistances, composé des biens déjà prêts pour la consommation et de ces biens qui ne sont point encore prêts, mais dont la production est commencée. Mettons que ce stock se monte à 15.000 millions de florins ; mettons, d'autre part, que le nombre des travailleurs soit de 10 millions ; mettons enfin que le produit de l'année de travail, selon qu'on adoptera des processus productifs d'une durée d'un an, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 ans, doive être de 350, 450, 530, 580, 620, 650, 670, 685, 695, 700 florins — pour Böhm-Bawerk, on se le rappelle, la productivité du travail augmente avec la durée du processus productif, encore que de moins en moins vite —. Dans ces conditions, le salaire annuel de l'ouvrier ne pourra pas être de 300 florins. Avec ce salaire, en effet, les entrepreneurs auraient avantage à adopter ces processus productifs qui durent 3 ans — en d'autres termes, pour lesquels la durée moyenne de l'attente est un an et demi — : car ces processus laisseraient une plus-value de 230 florins — soit 530 — 300 — pour chaque année de travail dépensée ; et pour un capital de 10.000 florins par exemple, le nombre des travailleurs qu'on pourrait occuper étant de 22,22, le gain total annuel serait de 5.111,1 florins, ce qui constitue le maximum de gain réalisable. Mais alors, pour satisfaire à la demande de main-d'œuvre, il faudrait qu'il y eût 33,33 millions de travailleurs. Le salaire, d'autre part, ne pourra pas être de 600 florins, car avec un salaire pareil le processus le plus avantageux serait celui de 8 ans, et 6,25 millions de travailleurs seulement pourraient être occupés. Le salaire sera, en fin de compte, de 500 florins : car avec ce taux, le processus le plus avantageux est le processus de 6 ans, qui permettra d'occuper exactement tous les travailleurs disponibles. En somme, le salaire se règle en telle sorte que les entrepreneurs adoptant, comme ils ne manquent pas de faire, la durée de production qui est par rapport à lui la plus avantageuse, tous les travailleurs disponibles soient occupés.

Nous ne discuterons pas ici ce qu'il y a, dans cette théorie de Böhm-Bawerk, de particulier. Ce qu'il importe de faire remarquer, c'est que si Böhm-Bawerk a ajouté à la théorie banale du fonds des salaires, s'il l'a compliquée, il n'y a pas apporté de modification essentielle. Son stock de subsistances, c'est toujours un fonds des salaires ; et de la grandeur de ce fonds, le taux des salaires, dans la théorie de Böhm-Bawerk, continue à dépendre d'une façon très étroite.

Attachons-nous donc à ce qu'il y a, dans la théorie du fonds des salaires, d'essentiel : comment nous faudra-t-il la juger ? Ce sera d'une manière ou d'une autre, selon la signification qui lui sera donnée. La théorie du fonds des salaires peut être entendue en un sens qui la rende acceptable ; elle n'aura, alors, qu le tort d'être insuffisamment explicite et incomplète. Mais si nous considérons le sens où elle a été entendue par la plupart de

ceux qui l'ont professée, et où il faut qu'on l'entende quand on la prend, en quelque sorte, à la lettre, quand, pour expliquer la détermination du salaire, on fixe seulement son attention sur les idées qu'elle met en lumière, nous aurons à relever deux grandes erreurs qu'elle implique, ou — si l'on veut ainsi parler — auxquelles elle peut conduire.

1° En premier lieu, les partisans de la théorie du fonds des salaires ont conçu souvent — nous noterons toutefois que ce n'est pas le cas pour Böhm-Bawerk — que pour une société donnée, envisagée dans un moment donné du temps, le fonds des salaires représentait nécessairement une quantité déterminée, qu'il y avait à chaque moment et sur chaque marché une somme destinée à payer de la main-d'œuvre, et qui ne pouvait pas plus être augmentée qu'elle ne risquait d'être réduite. Or il n'en est pas ainsi : la population ouvrière restant la même, et les ressources des capitalistes, et d'une manière générale toutes les conditions du marché — exception faite pour celle que nous allons dire —, il sera employé plus ou moins d'argent à payer des salaires selon que par là on aura la perspective de gagner plus ou moins, en d'autres termes, selon que la productivité de la main-d'œuvre sera plus ou moins élevée. A cet égard, la main-d'œuvre se comporte comme les marchandises : on sait, en effet, que toutes choses égales d'ailleurs, les sommes qui seront consacrées à l'achat d'une marchandise ne manqueront pas de s'élever si la valeur d'usage de cette marchandise augmente.

2° Chez tous les partisans de la théorie du fonds des salaires on trouve cette idée que le salaire dépend, *d'une manière directe*, du montant d'une richesse constituée *préalablement* à l'emploi de la main-d'œuvre. Cette idée n'est pas juste. Nous pouvons très bien imaginer une société dans laquelle toutes les productions seraient instantanées ; que dans cette société les moyens de production autres que la force de travail des hommes soient appropriés, et l'on pourra voir les propriétaires de ces moyens de production occuper, moyennant salaire, ceux qui ne possèdent rien. Il y aura ainsi des salariés, un taux des salaires ; et cependant, les travailleurs étant rémunérés de leur travail par l'octroi d'une partie de ce produit qui aura été obtenu grâce à leur concours, on n'aura rien qui ressemble à un fonds des salaires. Dans notre société même, il y a beaucoup de travailleurs dont on peut dire qu'ils sont rémunérés avec le produit qu'ils créent. Considérons une usine qui soit arrivée à cette période de son fonctionnement où les rentrées couvrent les dépenses : si l'on envisage les choses, non pas du point de vue technologique, mais du point de vue économique, on pourra voir, dans l'ensemble des moyens productifs qui composent l'usine et qui en assurent le fonctionnement, un tout solidaire, et on sera en droit de dire qu'à chaque moment les travailleurs sont payés de leur travail par les produits qu'ils créent.

Mais prenons des salariés qui vivent véritablement *sur le capital* : par exemple, ces salariés qui ont construit l'usine de tantôt et ceux qui l'ont fait marcher alors qu'il ne se vendait pas encore de produits. Par rapport à eux, il apparaît sans doute que le salaire peut dépendre du capital ; plus il y aura de capital, plus il sera demandé de main-d'œuvre, peut-être, pour des travaux de cette sorte ; et ainsi l'augmentation du capital peut avoir pour conséquence d'élever le salaire (1). Mais si le salaire dépend du capital, ce n'est pas d'une manière directe, c'est en tant que la quantité de capital influe sur la productivité de la main-d'œuvre. Supposons que dans une société la quantité du capital vienne à s'accroître : les salaires s'élèveront peut-être : mais il n'en sera ainsi que parce qu'on aura acquis la possibilité d'entreprendre des productions capitalistiques qui auparavant n'étaient point rentables, ou d'accentuer rentablement le caractère capitalistique de certaines productions, et que l'accroissement du capital, par là, aura élevé la productivité marginale de la main-d'œuvre.

En somme, la main-d'œuvre n'a de valeur que parce qu'elle joue un rôle dans la production. Or le prix des biens qui sont employés dans la production résulte de la valeur d'usage de ces biens « du premier rang », c'est-à-dire de ces biens de consommation qu'ils servent à produire. Le salaire donc, qui est le prix de la main-d'œuvre, dépendra de la valeur d'usage de ces biens de consommation que les travailleurs concourent à créer : et s'il doit être influencé — toujours du côté de la demande — par quelque autre facteur, par exemple par la quantité du capital, ce ne sera que parce que ce facteur aura modifié la productivité du travail.

5. *Comment les salaires se déterminent.*

405. Le salaire déterminé par la productivité marginale du travail. — L'examen critique de la théorie du fonds des salaires nous a montré que ce qui déterminait les salaires, si l'on envisage la question du point de vue de la demande de main-d'œuvre, c'est la productivité de la main-d'œuvre (2). A la vérité, nous aurions pu arriver à cette conclusion

(1) Elle n'aura pas nécessairement cette conséquence. L'augmentation du capital, provoquant l'adoption de processus productifs capitalistiques — ou plus capitalistiques que les processus antérieurement usités — peut même diminuer, soit tout de suite, soit après un certain temps — après que ces travaux auront été exécutés qu'exige l'introduction des processus nouveaux —, la demande de main-d'œuvre. L'augmentation du capital élève la productivité du travail dans une partie de la courbe de celle-ci. Mais elle peut laisser inchangée la productivité *marginale*, qui est ce qui règle le salaire ; et elle peut même l'abaisser.

(2) On trouvera des expositions particulièrement recommandables de la théorie de

par une voie beaucoup plus rapide. Il suffisait de faire à la main-d'œuvre l'application de la théorie générale de la valeur. La main-d'œuvre est un bien qui se vend sur le marché : sa valeur, comme celle de tous les autres biens, est déterminée par le rapport de l'offre et de la demande. L'offre de la main-d'œuvre est représentée, peut-on dire en simplifiant un peu les choses, par la population ouvrière : et celle-ci dépend de facteurs multiples, parmi lesquels d'ailleurs il faut compter la condition des ouvriers, le taux du salaire. Mais nous voulons réserver pour plus tard l'étude de la question de la population. Ne considérons donc que la demande : cette demande, puisque la main-d'œuvre appartient à la catégorie des biens productifs, résultera, ainsi qu'il a été dit plus haut, de la productivité du travail ; et le salaire se réglera — tous les travailleurs devant être occupés — sur ce que produira celui des salariés dont le travail sera le moins productif, en d'autres termes, sur la *productivité marginale* du travail.

406. Les groupes professionnels. — Dans ce qui précède, nous avons supposé qu'il y avait, pour tous les travailleurs, un salaire unique. Il faut commencer par faire cette supposition, afin de donner une idée sommaire de la façon dont les salaires se déterminent. Mais il convient de ne pas s'y tenir, si l'on veut comprendre tout ce que l'expérience nous présente.

Pour nous rapprocher progressivement de la réalité, nous prendrons d'abord en considération ce fait que les travailleurs sont distribués, pour la plupart, en groupes professionnels. Il y a, dans la réalité, non pas des travailleurs qui seraient propres à toutes les besognes, mais des maçons, des mécaniciens, des comptables, etc. ; quant aux manœuvres, il convient de dire d'eux, non pas qu'ils sont bons à toutes sortes de besognes, mais qu'ils ne sont bons qu'à ces besognes qui n'exigent pas, pour être accomplies convenablement, un apprentissage antérieur ; ils constitueront donc eux aussi une sorte de groupe professionnel, une catégorie à part, mais inférieure, et qui se distinguera des catégories formées par les travailleurs *qualifiés* en ce que, tandis que ces dernières sont fermées — jusqu'à un certain point —, elle au contraire est ouverte à tout le monde.

Attachons-nous à un certain groupe professionnel, par exemple à celui des mécaniciens. Dans un moment donné, il y a tant d'ouvriers exerçant le métier de mécanicien ; si celui de ces ouvriers qui produit le moins produit une quantité de valeur égale à 7 francs pour chaque journée de travail, le salaire des mécaniciens s'établira au taux de 7 francs par jour. De la même façon, le salaire des maçons, des comptables, etc., et des manœuvres aussi, sera réglé, pour chacun de ces groupes, par la productivité marginale du travail à l'intérieur de ce groupe. Et la seule remarque qu'il y ait lieu de formuler au sujet des rapports qui existeront

la productivité chez Clark, *The distribution of wealth* (New-York, Macmillan, 1899), chap. 11-14, et chez Carver, *The distribution of wealth,* chap. 4.

entre les salaires des différentes catégories, c'est que — si l'on néglige l'action de certain facteur d'ordre psychologique, à savoir, du point d'honneur qui peut empêcher certains travailleurs d'accepter des tâches jugées par eux trop vulgaires — les salaires des travailleurs qualifiés ne pourront pas descendre au-dessous du salaire des travailleurs non qualifiés.

Les inégalités qui existeront, à un moment donné, entre les salaires des différents métiers pourront être très fortes. Il pourra arriver, par exemple, que les mécaniciens gagnant 7 francs par jour, les électriciens en gagnent 12, sans que l'écart entre ces deux salaires soit justifié par des inconvénients plus grands qui seraient inhérents au deuxième métier, ou par la difficulté plus grande qu'on rencontrerait, par les dépenses plus grandes qu'il faudrait s'imposer pour l'apprendre. C'est qu'un ouvrier qui a appris l'état de mécanicien ne peut pas — sauf de rares exceptions — se transformer immédiatement en électricien : voulant se faire embaucher en cette qualité, il sera repoussé partout, ou s'il réussit à entrer dans une place, il sera bien vite congédié. Il faudrait que notre mécanicien commençât un nouvel apprentissage : et il ne s'y décidera sans doute pas, vu les sacrifices d'argent et de temps que cela nécessiterait. Il n'est pas fréquent, en somme, qu'un travailleur change de profession. Et ainsi le nivellement des salaires entre les différents métiers résultera surtout de la manière dont se distribueront dans ces métiers les enfants qui, perpétuellement, arrivent à l'âge où l'on travaille, de ce que, ayant à choisir un métier, ces enfants choisiront de préférence les métiers les mieux rétribués. Le nivellement des salaires, en définitive, ne pourra s'opérer que lentement. Il s'opérera cependant ; ou plutôt on tendra sans cesse, non pas sans doute vers une égalité parfaite des divers salaires professionnels, mais vers des salaires professionnels tels que les inégalités qui existeront entre eux correspondent à la fois aux dépenses inégales qu'il faut s'imposer pour apprendre les divers métiers, à l'inégalité des inconvénients — comme aussi des avantages accessoires — qui sont attachés à ces métiers, et encore à la rareté plus ou moins grande des aptitudes qui y sont requises.

407. Les inégalités à l'intérieur de chaque groupe. — Non seulement les salariés forment des groupes professionnels, mais à l'intérieur de chacun de ces groupes il y a de grandes différences entre les individus au point de vue de ce qu'ils peuvent produire. Il y a des travailleurs qui travaillent *plus* que d'autres : ainsi tel terrassier, dans sa journée, déblaiera un cube de terre double de celui que déblaiera tel autre. Il y a des travailleurs qui travaillent *mieux* que d'autres : ainsi deux greffeurs pourront greffer dans leur journée la même quantité de pieds de vigne, mais sur les greffages de l'un la proportion des manquants ne sera que de 10 %, et elle sera de 20 % sur les greffages de l'autre ; deux gantiers fabriqueront la même quantité de gants, mais l'un aura employé pour fabriquer

ses gants plus de peau que l'autre ; deux peintres couvriront la même surface, mais l'un appliquera mieux ses enduits, l'autre moins bien. Et un travailleur peut encore travailler à la fois plus et mieux qu'un autre, comme il peut travailler plus et moins bien, etc.

Un ouvrier travaille plus qu'un autre quand il abat plus de besogne dans un temps déterminé ; il travaille mieux quand le produit de son travail — comme c'est le cas pour notre peintre de tantôt et pour notre greffeur — est de meilleure qualité, ou encore quand pour créer un produit déterminé — comme c'est le cas pour notre gantier — il dépense une quantité moindre de matières premières, ou de tel autre moyen productif avec lequel son travail se combine. On notera, toutefois, que le travailleur qui travaille moins, par cela même, bien souvent, travaille aussi moins bien. Quand un terrassier, par exemple, fait moins de déblai qu'un autre, il gâche lui aussi du capital, si sur le chantier où il travaille, par exemple, des machines sont en action, et si le chantier est installé en telle sorte qu'on ne puisse pas mettre n'importe quel nombre de travailleurs. Ajoutons, encore, que la démarcation des différentes sortes d'inégalité que nous avons distinguées peut apparaître parfois comme arbitraire. Du greffeur qui a beaucoup de manquants on peut dire que le produit de son travail est de qualité médiocre ; mais on peut dire aussi qu'il fait moins de besogne qu'un autre, puisque les greffes manquées sont à recommencer ; dans ce cas, d'ailleurs, il faudra dire en même temps qu'il gâche du capital, puisqu'on ne connaîtra le résultat du greffage qu'au bout d'un certain temps, et que par rapport aux pieds où la greffe aura manqué, la production sera retardée d'un an.

Il y a, à l'intérieur de chaque groupe professionnel, des inégalités entre les individus. On conçoit sans peine que les différences dans ces valeurs que créera le travail des divers travailleurs d'une même profession ne demeureront pas constantes, quelque emploi que l'on considère : on ne verra pas le travail d'un individu donner dans tous les emplois possibles 2 francs de plus de produit que le travail d'un autre individu donnerait dans les mêmes emplois. Et l'on ne verra pas non plus les produits du travail des différents individus varier, quand on passera d'un emploi à un autre, selon une proportion rigoureuse : si par exemple dans un certain emploi un travailleur crée pour 5 francs par jour de produit, et un autre travailleur pour 7 francs, il n'en faut pas conclure que là où le premier travailleur créera pour 10 francs de produit, le deuxième en créera pour 14.

Comment donc, dans chaque métier, les salaires des différents travailleurs se détermineront-ils ? Cela dépendra du mode qui aura été adopté pour la rémunération du travail. Les travailleurs sont-ils payés au temps ? alors, si pour tous tant qu'ils sont il n'y a qu'un taux de salaire, ce taux se réglera sur ce que l'ouvrier *moyen* produit — ou produirait — dans

l'emploi où le travail est le moins productif ; si le salaire doit varier avec les travailleurs, les salaires seront tels, que chaque ouvrier reçoive ce qu'il produirait dans l'emploi marginal. Les travailleurs sont-ils payés aux pièces ? il en sera à peu près comme dans le deuxième cas de l'hypothèse précédente : le gain de l'ouvrier travaillant avec une application et pendant un temps moyens — cette addition est ici nécessaire — égalera le produit que ce même ouvrier donnerait s'il dépensait son travail, dans les mêmes conditions, dans l'emploi marginal.

Pour établir les formules ci-dessus, nous avons dû ne pas tenir compte de nos observations de tantôt —à savoir que les inégalités dans le rendement du travail des différents individus changeaient selon les emplois, et que les produits du travail des différents individus ne varient point, par rapport aux divers emplois, selon une proportion identique—. Quand il s'agit des « ouvriers », de ces travailleurs dont le travail ne crée pas beaucoup plus de produit dans un emploi que dans un autre, on peut en effet négliger ces observations. Prenons les ouvriers tisseurs ; si nous mettons que dans l'atelier où le travail est le moins productif les ouvriers les moins bons créent pour 2 fr. 50 de produit, et les meilleurs pour 3 fr. 50, dans l'atelier où le travail sera le plus productif les ouvriers les moins bons créeront peut-être pour 5 francs de produit, et les meilleurs pour 6 fr. 50 : dès lors, si nous supposons par exemple que dans le tissage les ouvriers soient payés au temps et qu'ils reçoivent un salaire uniforme, le propriétaire du dernier atelier n'aura pas un intérêt très grand à payer un salaire plus élevé que le salaire courant — soit 3 fr. 25 au lieu de 3 francs — afin de pouvoir recruter son personnel parmi les meilleurs ouvriers de la partie. Mais considérons les ingénieurs de telle ou telle catégorie. Si nous supposons que l'on puisse parler d'un emploi marginal, qu'il y ait, en d'autres termes, un emploi où tous les ingénieurs produiront moins qu'ils ne produiraient ailleurs, et si nous faisons que dans l'emploi marginal les moins bons de ces ingénieurs produisent 3.000 francs par an, et les meilleurs 3.500, dans certains emplois on verra peut-être tel ingénieur produire 8.000 francs et tel autre 40.000. Les entrepreneurs, donc, qui auront besoin d'ingénieurs pour des emplois par rapport auxquels les inégalités sont grandes entre les produits que les différents ingénieurs peuvent donner, ces entrepreneurs seront disposés à payer relativement cher pour s'attacher les ingénieurs qui leur donneront le plus de produit. En raison de la complication du problème, il n'est pas possible d'indiquer par une formule de quelle façon les traitements de nos ingénieurs, en définitive, se détermineront. Ce qui est certain, c'est qu'entre ces traitements que les ingénieurs recevront, il y aura des inégalités beaucoup plus fortes que celles qui peuvent exister entre les produits donnés par les uns et les autres dans l'emploi marginal.

408. Facteurs qui tendent à abaisser ou à élever les salaires. — Nous avons esquissé la théorie de la détermination du salaire. Il importe d'indiquer, maintenant, que ce serait une erreur grave que de vouloir faire de cette théorie une application rigoureuse à la réalité, de prétendre par elle expliquer tous les faits qui se rapportent au salaire. Nous nous sommes placés dans l'hypothèse d'un marché où l'offre et la demande de main-d'œuvre se rencontreraient. Mais il n'y a pas pour la main-d'œuvre de marché parfait ; ou si l'on veut qu'il en existe de tels, ils seront de très peu d'étendue. Les salaires, dans une même profession, peuvent demeurer inégaux pendant un temps assez long, même d'une ville à une ville voisine, d'un canton de campagne à un canton tout proche : car les travailleurs ne peuvent pas toujours se déplacer pour aller là où les salaires sont plus hauts. Il est à peine besoin de dire, d'autre part, que rien n'est difficile comme de calculer, dans chaque entreprise, ce que les différentes catégories de travailleurs, ce que les différents travailleurs produisent de valeur, qu'en admettant qu'un entrepreneur puisse faire ce calcul correctement pour son entreprise, il sera mal renseigné sur ce qui se passera dans les entreprises similaires, et que les ouvriers, eux, n'auront qu'une idée très approximative de l'utilité qu'a leur travail pour les employeurs.

Parmi les causes de toutes sortes qui empêchent que notre théorie soit parfaitement adéquate à la réalité, il en est qui agiront dans un sens défavorable aux travailleurs. Telle est par exemple, cette ignorance où, comme nous venons de le dire, les travailleurs se trouvent du besoin que l'on a d'eux. Et il faut mentionner surtout ici cette hâte qu'a le travailleur, *lorsqu'il cherche de l'ouvrage*, d'être embauché. Quand un ouvrier se présente individuellement devant un patron pour contracter avec lui, il est rare que le patron, si l'ouvrier n'accepte pas les conditions qu'on veut lui imposer et qu'il se retire, doive souffrir un dommage appréciable ; mais l'ouvrier, lui, s'il n'est pas embauché, s'expose à rester longtemps sans gagne-pain ; et c'est là pour lui une perspective redoutable.

A côté, cependant, des facteurs défavorables à l'ouvrier, il en est qui tendent ou qui peuvent tendre à élever les salaires. Nous en indiquerons quelques-uns.

1° Les travailleurs peuvent, pour peser sur leurs employeurs et obtenir d'eux des salaires plus avantageux, *se coaliser* et *faire grève* (1). Et sans doute les patrons de leur côté peuvent se coaliser ; ils peuvent convenir entre eux de ne pas payer leurs ouvriers plus de tels et tels prix. Mais si

(1) Sur les grèves et leurs résultats, voir Gide, *Économie sociale*, chap. 1, I, § 2, pp. 100 et suiv., et dans le *Handwörterbuch d. S.*, au t. I, l'article *Arbeitseinstellungen*, par Stieda et autres ; lire aussi Rist, *La progression des grèves en France et sa valeur symptomatique*, dans la *Revue d'économie politique*, mars 1907, et Paul Louis, *L'ouvrier devant l'État*, chap. 7, VI.

ces coalitions patronales ne sont pas sans exemple (1), et si elles semblent destinées à se multiplier dans l'avenir, jusqu'à présent tout au moins les coalitions ouvrières ont été beaucoup plus fréquentes. Il y a eu de ces coalitions, il y a eu des grèves dans tous les temps. Elles sont devenues particulièrement nombreuses depuis que la législation les a déclarées licites — cette réforme a eu lieu, pour la France, en 1864 — ; et elles augmentent de plus en plus dans la plupart des pays. En Angleterre, la moyenne annuelle du nombre des grévistes, qui avait été de 330.000 dans la période quinquennale 1893-97, est tombée à 212.000 dans la période quinquennale suivante ; la moyenne annuelle des journées de travail perdues pour cause de grève descendait, de l'une de ces périodes à l'autre, de 11,9 millions à 8,7 ; entre 1891 et 1905, le nombre des grèves passait de 893 à 337. Mais dans ce même intervalle il passait, en France, de 267 à 830, et en Allemagne, de moins de 200 à 2.323. Et les grèves se produisent pour la plupart pour des questions de salaires. La proportion des grèves qui ont éclaté à propos des salaires a été en 1905, pour la France, de 56,7 %; la proportion des ouvriers qui se sont mis en grève à propos de salaires a été de 69,78 %.

Quels sont donc, pour les ouvriers, les résultats des grèves ? En France, entre 1890 et 1899, sur 4.194 grèves comprenant 922.080 ouvriers il y a eu 24,1 % de réussites complètes et 31,29 % de réussites partielles, si on prend le pourcentage sur le nombre des grèves, 18,04 % de réussites complètes et 43,33 % de réussites partielles, si on le prend sur le nombre des ouvriers. Aux États-Unis, pendant la période 1881-1900, la proportion des réussites complètes, par rapport aux grévistes, a été de 35,02 % et celle des réussites partielles de 16,72 %; pour 1903, les chiffres correspondants sont 10,18 et 72,86 %. En Angleterre, pour la période 1896-1901 on a — en calculant de la même manière — 29 % de réussites complètes, 31,1 % de réussites partielles, 38,3 % d'échecs, et 1,6 % de résultats inconnus. Et la proportion des réussites n'est pas moindre pour les grèves causées par des questions de salaires que pour les autres : c'est plutôt le contraire.

Objectera-t-on aux chiffres ci-dessus que les hausses de salaire que les ouvriers obtiennent à la suite des grèves sont plus que compensées par les pertes résultant de ce chômage que les grèves leur imposent ? Cette assertion serait fausse. En France, en 1905, le salaire moyen journalier, à la suite des grèves causées par des questions de salaire, a passé pour les grévistes de 3 fr. 65 à 4 fr. 12 : en 75 jours d'application des nouveaux tarifs, les grévistes avaient regagné les salaires perdus pendant la grève ; et il

(1) On trouvera à ce sujet, pour ce qui est de la Belgique, des renseignements instructifs dans de Leener, *Les syndicats industriels en Belgique*, 2e partie, chap. 9, A, et 11, A.

faudrait ajouter que les augmentations que ces grévistes ont arrachées à leurs employeurs, comme aussi l'empêchement qu'ils ont mis à des diminutions qu'on voulait leur faire subir, ont profité certainement, en même temps qu'à eux-mêmes, à d'autres ouvriers.

Ce qu'il y a lieu de dire, en revanche, c'est que, si les ouvriers retirent des avantages de la grève, il n'en faut pas conclure que sans elle ils ne les eussent pas obtenus. Il semble même que dans une grande mesure tout au moins il en soit autrement. Et pour étayer cette proposition, nous ne nous fonderons pas sur cette constatation que la hausse des salaires a été plus rapide dans la période qui a précédé la reconnaissance aux ouvriers du droit de grève et la multiplication des grèves qu'elle n'est aujourd'hui : car ce fait peut s'expliquer par d'autres raisons que par l'inutilité des grèves. Mais d'autres constatations la rendent très plausible. La constatation, par exemple, que les grèves se multiplient dans les moments de grande activité économique et de prospérité générale, le fait, encore, que les grèves qui se produisent dans ces moments et qui visent à faire participer les ouvriers à l'amélioration de la situation des entrepreneurs réussissent mieux que celles qui tendent à empêcher, dans les moments de dépression, la baisse des salaires (1), donnent à croire que la grève a surtout pour effet de précipiter un mouvement nécessaire, d'avancer le moment où les ouvriers jouiront d'augmentations de salaire qui sans elle leur eussent été assurées de même, mais après une attente plus ou moins longue.

Au total, la grève n'est certainement pas sans être utile à la classe ouvrière. En tant que les travailleurs y recourent, et aussi en tant qu'ils ont toujours la possibilité d'y recourir, que la menace en est suspendue sur les employeurs, elle sert à améliorer les salaires. Elle contrebalance vraisemblablement les avantages que nous indiquions tout à l'heure comme appartenant aux patrons dans ce marchandage dont le salaire est le résultat. Et peut-être même a-t-elle pour conséquence d'élever les salaires au-dessus du taux qui s'établirait dans un régime de concurrence bilatérale où les patrons n'auraient pas ces avantages.

2° Nous venons de parler des coalitions d'ouvriers. Il est permis de se demander s'il ne peut pas y avoir, et s'il n'y a pas souvent aujourd'hui un *accord tacite* des travailleurs, produit par l'idée qu'ils ont de leurs droits et de leur dignité, accord qui les empêcherait de travailler pour un salaire inférieur à un certain taux, et qui leur ferait préférer plutôt de rester sans ouvrage.

3° La *législation* enfin, ou l'autorité, peut intervenir dans la fixation des salaires. Dans l'État de Victoria, une loi de 1896 permet d'établir, dans certains cas, un minimum de salaire pour des industries détermi-

(1) Sur ce point, voir Simiand, *Le salaire des ouvriers des mines de charbon en France*, Paris, Cornély, 1907, chap. 5, III.

nées. Il est à noter toutefois que cette loi a été édictée pour faire disparaître les abus du *sweating-system* ; or on peut tenir les salaires des professions où le *sweating-system* sévit pour anormaux : ces salaires exceptionnellement bas s'expliquent par le fait que ceux qui s'en contentent y voient un appoint à d'autres revenus, ou sont dans l'impossibilité de s'adonner à une occupation régulière ; ou bien ils s'expliquent encore par le fait que les travailleurs qui les reçoivent ne peuvent pas, pour telle ou telle cause — leur ignorance de la langue, des ressources du pays où ils vivent, leur répugnance à changer de localité, etc. —, prendre là où il s'en trouve des occupations mieux rétribuées.

Mentionnons également, comme exemple de l'intervention de l'autorité dans la fixation des salaires, ce qui se passe en Nouvelle-Zélande, où l'application de la loi sur l'arbitrage obligatoire tend de plus en plus à faire régler les salaires par les « arbitres » auxquels cette loi soumet la résolution des conflits relatifs aux salaires. Ici, il semble bien que l'influence de l'autorité fasse monter les salaires au-dessus du taux que le jeu des forces économiques déterminerait.

409. Conséquences pour la classe ouvrière de l'action de ces facteurs. — Supposons donc que par l'action de l'une ou de l'autre des causes ci-dessus, ou de plusieurs de ces causes, les salaires soient élevés, ici ou là, au-dessus du niveau que voudrait la théorie exposée plus haut. Que s'ensuivra-t-il pour la classe ouvrière ? Dans certains cas, rien d'autre que cette élévation même des salaires. Les choses iront ainsi, par exemple, si les ouvriers dont les salaires sont haussés travaillent pour le compte d'un monopoleur, et que cette hausse ne le conduise pas — comme il pourrait arriver — à réduire sa production. Elles iront encore de la même façon si, la hausse des salaires augmentant les frais de production d'entrepreneurs non pourvus de monopoles, cette hausse est limitée à un établissement ou à un petit nombre d'établissements d'une certaine catégorie industrielle — nos établissements devront être tels que leur production donne naissance à une rente, qu'ils soient en mesure de supporter une augmentation de leurs frais de production —. Mais imaginons une hausse des salaires qui intéresse tous les établissements d'une certaine industrie. Si le taux des salaires vient à dépasser, pour une raison ou pour une autre, ce niveau qui correspond à la productivité minima de la main-d'œuvre, alors dans un certain nombre des emplois qui existaient pour eux, nécessairement, l'emploiement des travailleurs cessera d'être rentable ; un certain nombre de travailleurs resteront sans pouvoir être occupés.

Il n'y a aucune invraisemblance, bien au contraire, dans cette hypothèse — que nous avons déjà risquée — que l'élévation des salaires, par l'influence de facteurs divers, au-dessus du taux de la libre concurrence soit la cause principale de ce phénomène du chômage pour l'explication

complète duquel les auteurs se sont souvent ou déclarés ou sentis impuissants. Et s'il en était ainsi, toute élévation ultérieure des salaires qui éloignerait davantage encore ceux-ci du taux de la libre concurrence aggraverait le chômage. Toutefois le chômage, constituant un mal pour ceux qui ont à le supporter, n'en constituerait pas nécessairement un pour l'ensemble de la classe ouvrière : les pertes, les souffrances qu'il entraîne pourraient être plus que compensées par cette amélioration qu'il rendrait possible de la condition de la généralité des travailleurs. Mettons que, par cette élévation des salaires qu'on peut appeler artificielle, 5 % des ouvriers soient réduits au chômage : si cependant l'élévation en question des salaires est de 10 ou de 15 %, alors, même en tenant compte de ce qu'une somme retranchée sur le revenu de certaines gens ne représente pas autant de bien-être qu'une somme égale ajoutée au revenu de certains autres, le sort des travailleurs comme classe pourra se trouver amélioré. Et les ouvriers, s'assurant mutuellement contre le chômage, auraient intérêt à voir celui-ci augmenter, si cette augmentation du chômage devait être due à une élévation artificielle des salaires, et que cette élévation dût augmenter les revenus des travailleurs d'une somme supérieure au surplus de frais que le chômage accru leur causerait. La classe ouvrière comme telle, quand les salaires sont élevés artificiellement et que cela réduit au chômage un certain nombre de ses membres, se trouverait dans un cas analogue à celui du monopoleur qui restreint volontairement sa production : ce faisant, le monopoleur se prive des bénéfices que lui procurerait la vente des marchandises qu'il renonce à produire ; mais cette perte peut être plus que couverte par le supplément de bénéfice qui lui vient de l'élévation de ses prix.

6. *Ce qui fait varier la productivité marginale du travail.*

410. Facteurs qui modifient la quantité des biens produits par le travail. — Le salaire se règle, nous l'avons vu, sur la productivité marginale du travail. Il nous faut donc étudier les facteurs divers dont dépend cette productivité marginale. Pour faire cette étude, nous supposerons, comme nous avons supposé jusqu'à présent, que l'offre de la main-d'œuvre demeure constante ; nous négligerons en outre, afin de simplifier, la division des travailleurs en groupes professionnels et les inégalités qui existent entre les salaires.

Parmi les facteurs qui peuvent influer sur la productivité marginale du travail, et par conséquent sur le salaire, ceux qu'il convient de considérer d'abord — pour cette raison, notamment, que c'est sur eux surtout que l'attention des économistes s'est portée — sont ceux qui modifient la

productivité marginale du travail parce qu'ils font varier la *quantité des biens* que le travail produit. Ces facteurs sont de sortes diverses.

1° La productivité marginale du travail pourra varier, en premier lieu, avec l'*abondance* plus ou moins grande *des fonds* que le travail doit servir à exploiter et avec l'abondance plus ou moins grande *des capitaux*. Imaginons que dans un pays isolé, toutes choses restant égales par ailleurs, des mines nouvelles viennent à être découvertes dont l'exploitation soit rentable, ou que les habitants de ce pays découvrent une contrée fertile et inhabitée : des emplois s'ouvriront ainsi pour les travailleurs ; et la courbe de la productivité de la main-d'œuvre en sera peut-être modifiée en telle sorte que la productivité marginale soit accrue, par suite le salaire. Et il en ira de même si les capitaux deviennent plus abondants.

2° La productivité marginale du travail variera avec tout ce qui fait que les travailleurs travaillent *plus*, et *mieux*, ou *moins*, et *moins bien*. Ici nous avons plusieurs facteurs à énumérer.

Le premier facteur, c'est la proportion plus ou moins élevée des *femmes* et des *enfants* qui travaillent. Et sans doute on pourrait dire que l'emploiement des femmes et des enfants représente une augmentation de l'offre de la main-d'œuvre. Mais il ne faut pas oublier que la véritable unité économique, ce n'est pas l'individu, c'est la famille, et que si les femmes et les enfants qui travaillent ne travaillaient pas, ils seraient à la charge du chef de famille. Les femmes et les enfants travaillant, le nombre de ces unités entre lesquelles se répartiront les sommes payées en salaires ne sera pas accru ; et pour chacune de ces unités ce sera — à de certains égards tout au moins — comme si, le chef de la famille travaillant seul, ce chef fournissait une quantité de travail plus grande.

Le deuxième de nos facteurs, c'est la *durée de la journée* de travail. On se rappellera que le produit du travail n'est pas proportionnel à cette durée : même à ne considérer que les conséquences prochaines qu'elle aura, la réduction progressive, par exemple, de la journée de travail pourra augmenter, d'abord, la production de chaque travailleur, pour ne la diminuer qu'à partir d'un certain point qui change avec les industries. Mais si la production n'est pas proportionnelle à la durée de la journée de travail, cette durée, cependant, exercera une influence sur la productivité du travail.

Sur celle-ci influera encore — c'est notre troisième facteur — l'*application*, l'ardeur que le travailleur apportera à sa tâche. Et nous aurons un quatrième facteur du même genre, enfin, dans l'ensemble de toutes ces causes qui déterminent l'*aptitude* du travailleur aux besognes qu'il doit accomplir — la vigueur, l'intelligence, le savoir, etc. —.

Qu'arrivera-t-il donc relativement à la productivité marginale du travail — et au salaire — quand, pour l'une ou l'autre des raisons ci-dessus,

les travailleurs donneront soit plus, soit moins de produit? Pour résoudre cette question, imaginons, par exemple, que les femmes et les enfants n'étant pas employés, la productivité marginale du travail soit mesurée par 10, au point de vue de la quantité physique du produit; mettons, alors, que les femmes et les enfants viennent à être employés, et que par là la besogne fournie par chaque unité économique — par chaque famille — soit doublée. Des travaux devront être entrepris, pour que toute la main-d'œuvre disponible soit utilisée, qui n'étaient point exécutés auparavant. Qu'est-ce donc qu'une famille de travailleurs donnera, dans les emplois marginaux nouveaux, comme quantité physique de produit? 10 peut-être — cela signifierait que dans ces mêmes emplois un travailleur seul donnerait 5 —, mais peut-être aussi 18 — il faut, on le notera, que ce soit moins de 20 —, et peut-être 6. Si c'est plus de 10, le salaire réel de la famille de travailleurs se trouvera accru : car cette famille, recevant comme rétribution de son travail l'équivalent de 12 ou de 16 ou de 18 unités du produit qu'elle crée par ce travail, recevra une quantité de biens plus grande que celle qu'elle recevait auparavant. Mais si c'est moins de 10, alors le salaire de notre famille se trouvera réduit.

Le même raisonnement s'appliquerait, *mutatis mutandis*, à toutes les autres hypothèses qu'on peut faire, relativement à ces causes qui font que les travailleurs — ou les familles de travailleurs — travaillent plus ou moins, comme aussi mieux ou moins bien. Chaque fois que ces causes obligeront, pour que tous les travailleurs puissent être occupés, à aller jusqu'à des emplois où même en tenant compte de l'accroissement de la productivité ils ne créeront pas autant de produit qu'ils en créaient dans les emplois marginaux antérieurs, le salaire sera diminué; chaque fois que dans les emplois marginaux nouveaux, grâce à la productivité accrue du travail, les travailleurs créeront plus de produit que dans les emplois marginaux anciens, le salaire sera accru. En somme, les effets de ces facteurs qui nous occupent sur les salaires dépendront de la rapidité plus ou moins grande avec laquelle descendra la courbe de la productivité du travail, quand on passera des emplois plus productifs à ceux qui le sont moins. Mais quels seront-ils en fait? A consulter l'expérience, il semble bien que la courbe que nous venons de dire descende avec lenteur. Les emplois qu'il faudrait aller chercher, si les travailleurs faisaient deux fois plus de besogne qu'ils n'en font, ne seraient sans doute point si peu productifs que les travailleurs y produisissent moins que ce qu'ils produisent aujourd'hui dans leurs emplois marginaux. Et ces emplois, d'autre part, qui deviendraient marginaux si les travailleurs faisaient deux fois moins de besogne, ne sont sans doute pas deux fois plus productifs que les emplois qui sont actuellement marginaux.

On aperçoit les conséquences considérables qui découleront de notre

proposition, si elle est vraie. Il en résulte que les salaires de la famille ouvrière s'élèveront si les femmes et les enfants sont employés — du moins à ne considérer que les suites immédiates de cet emploiement — ; que l'allongement et la réduction de la journée de travail feront monter le salaire de l'ouvrier s'ils augmentent le produit qu'il crée par son travail ; que le salaire monte quand l'ouvrier travaille avec plus de zèle — nous savons que cela arrive, notamment, quand il est payé aux pièces —, quand sa valeur professionnelle s'accroît, etc. Au contraire, des lois interdisant le travail des enfants diminueront le gain de la famille ouvrière — à ne considérer que leurs effets immédiats ; car à la longue, nous l'avons vu, de telles lois augmenteront la vigueur de la classe ouvrière, et par là pourront élever les salaires — ; le salaire baissera avec la réduction de la journée de travail, si cette réduction dépasse le point jusqu'où elle peut aller sans que le produit de la journée de travail soit diminué ; le salaire sera plus bas avec le salaire au temps qu'avec le salaire aux pièces ; il baissera quand les ouvriers deviendront plus paresseux ou qu'ils adopteront d'une manière générale, si cela arrive, la pratique du « sabotage » ; il baissera quand la vigueur de la classe ouvrière sera affaiblie par des habitudes vicieuses comme l'alcoolisme, etc.

On se rappellera, toutefois, que le salaire ne constitue qu'un des éléments dont est faite la condition de l'ouvrier. L'emploiement des femmes et des enfants peut augmenter le revenu de la famille ouvrière ; mais il ne manquera pas d'avoir par ailleurs de graves inconvénients ; et tout d'abord il représentera pour l'ensemble de cette famille un accroissement de labeur. La réduction de la journée de travail à un certain nombre d'heures peut abaisser le salaire : elle n'en sera pas moins avantageuse aux travailleurs, si la diminution de leur salaire est plus que compensée par la diminution de labeur et l'accroissement de loisir dont ils bénéficieront.

3° La productivité marginale du travail variera avec les progrès de la *technique*. On peut imaginer des progrès de la technique qui auraient lieu simultanément dans toutes les branches de celle-ci, et en telle sorte que partout la productivité du travail s'accroîtrait selon une même proportion : dans ce cas, les progrès de la technique auraient ces mêmes effets qui résultent des facteurs précédemment étudiés, quand ces facteurs agissent dans le sens de l'augmentation de la productivité du travail.

En fait, la technique ne progresse jamais par rapport à toutes les branches de la production à la fois : ce ne sont jamais que des techniques particulières qui progressent. Ces progrès des techniques particulières auront pour conséquence, tantôt un abaissement, tantôt une élévation des salaires. Considérons, par exemple, une invention comme celle de la faucheuse mécanique. Cette faucheuse permet de récolter le fourrage avec beaucoup moins de frais que s'il fallait le faire faucher à main d'homme ; elle

permet d'économiser de la main-d'œuvre. De son introduction, que s'ensuivra-t-il? On produira certainement plus de fourrage : mais une petite partie seulement du surplus de fourrage qui sera produit sera produite sur des terres qui précédemment étaient abandonnées ; ce surplus sera obtenu surtout, sans doute, par la substitution du fourrage, sur telles et telles terres, à telles ou telles cultures qui occupaient plus de monde que la production du fourrage n'en occupera. En somme, selon toute vraisemblance, l'introduction de notre machine, augmentant d'une certaine façon la productivité du travail, aura abaissé la productivité marginale du travail, et les salaires. Voyons, au contraire, ce qui est résulté de la plupart des progrès réalisés depuis un siècle et demi par la technique des industries textiles : réduisant de plus en plus le coût de production des tissus, ces progrès en ont réduit les prix de plus en plus ; et la demande, par là, a été accrue à tel point, que le nombre des travailleurs employés dans les industries en question, s'il a pu diminuer parfois pour un temps — les conséquences des transformations de la technique ne sauraient apparaître toutes instantanément —, a augmenté cependant, en définitive, à la suite de chacun de ces progrès dont nous parlons. Et certes, le surplus de matières premières et de matériaux divers que les industries textiles consomment aujourd'hui en raison du développement qu'elles ont pris est obtenu en grande partie en place d'autres biens que l'on produirait si ces industries ne s'étaient pas développées ainsi. Mais au total — en tenant compte encore de l'influence que la consommation accrue des tissus a pu avoir sur tels autres besoins, et de cette façon sur telles autres consommations — on peut, sans grand risque d'erreur, avancer que l'amélioration de la technique des industries textiles a élevé la marge de la productivité du travail.

411. Influence des goûts dominants. — Dans ce qui précède, nous avons supposé que la productivité du travail se définissait en fonction de la quantité des biens que le travail produit. Mais la productivité du travail peut être définie encore en fonction de la valeur d'usage de ces mêmes biens — de cette valeur d'usage, nous voulons dire, non pas en tant qu'elle dépend elle-même, comme elle fait, de la quantité des biens produits, mais en tant qu'elle dépend des *goûts* des consommateurs —. Nous allons maintenant l'envisager à ce nouveau point de vue. Nous abordons ainsi un ordre de considérations où Effertz le premier, parmi les économistes contemporains, a pénétré. Un bref exposé de celles des conceptions de cet auteur qui se rapportent à notre question ne peut qu'être utile pour bien comprendre le sens de celle-ci, et pour projeter sur elle une première lumière (1).

(1) Voir les *Antagonismes économiques*, 2e partie, chap. 3, II. L'auteur du présent livre a touché lui-même à la question qui va nous occuper, dans son *Utilité so-*

On s'est demandé souvent quelles conséquences avaient, pour le bien-être général, les consommations individuelles, selon qu'elles sont plus ou moins importantes — la littérature économique abonde en dissertations sur le luxe et sur ses effets — ; Effertz s'est demandé si les conséquences, pour nos semblables, de nos consommations ne changeaient pas avec la *nature* de ces consommations. Et il a cru devoir répondre par l'affirmative. Nous avons parlé déjà de la distinction qu'il établit entre les biens qui coûtent surtout de la terre et les biens qui coûtent surtout du travail ; nous savons que les premiers servent principalement à notre nourriture, et que la deuxième catégorie est composée principalement de biens qui représentent pour nous du confort, du luxe, de la culture. C'est cette distinction qu'Effertz va utiliser ici. Quand nous consommons, dit-il, des biens qui coûtent surtout du travail, si nous supposons, pour simplifier, que ces biens ne coûtent que du travail, alors il apparaîtra que par cette consommation nous consommons, si l'on peut ainsi parler, du travail, et que nous privons nos semblables d'un peu de confort, de luxe ou de culture. Quand nous consommons, d'autre part, des biens qui coûtent de la terre — quand nous mangeons, par exemple, quand nous entretenons des chevaux, lesquels mangent du fourrage, ou encore quand nous avons des parcs et des chasses —, nous privons nos semblables d'une certaine quantité de nourriture, et ainsi nous supprimons des existences.

Si nous devions prendre à la lettre toutes les assertions d'Effertz, nous en tirerions cette thèse que les goûts des gens, ou du moins de ces possédants auxquels les travailleurs, en un certain sens, sont obligés de demander leur subsistance, déterminent le chiffre de la population ouvrière. Un cheval exigeant, pour sa nourriture, le produit d'une superficie de terre qui ferait vivre trois hommes, celui qui entretient un cheval, nous dit Effertz, est un meurtrier, et l'homme qui a une écurie, un massacreur. Mais ce ne sont là que des façons de parler, et cette suppression d'existences qu'opérerait celui qui consomme de la terre demande à être bien comprise. Ce qu'Effertz veut dire, ce n'est pas que certaines consommations *réduisent effectivement* la population, c'est qu'elles la *limitent*, c'est qu'elles déterminent le maximum que cette population ne pourrait pas dépasser. Si les possédants estiment très haut les biens qui coûtent de la terre, la quantité de terre que les autres — les travailleurs — pourront faire servir à leur consommation sera plus petite ; et comme il y a un certain minimum de

ciale de la propriété individuelle, §§ 293 et suiv. ; mais il a été amené à modifier d'une manière assez notable les idées qu'il avait exprimées dans ce dernier ouvrage.

Il importe d'indiquer que des vues très voisines de celles d'Effertz avaient été exprimées, au XVIIIe siècle, par Cantillon. Voir dans l'*Essai sur le commerce* de celui-ci les chap. 2, 14, 15 de la 1re partie. Voir aussi Condillac, *Le commerce et le gouvernement*, 1re partie, chap. 25.

terre qui est nécessaire pour assurer l'alimentation des hommes, le chiffre auquel la population ouvrière pourrait être porté sera moindre qu'il ne serait autrement. Mais il arrivera souvent — et c'est notamment le cas aujourd'hui — que la population ouvrière soit inférieure à ce maximum auquel elle pourrait être portée. Ce qui le prouve, c'est qu'aujourd'hui, par exemple, la population ouvrière va augmentant.

En somme, la théorie d'Effertz nous apprend ce qui résulterait des consommations, des goûts des possédants si la population ouvrière était si nombreuse, si les salaires étaient si bas qu'une variation dans ces goûts pût avoir pour effet de faire descendre ces salaires au-dessous du minimum d'existence. Elle ne nous enseigne pas — ou du moins elle ne nous enseigne pas directement — ce qui résulte dans les circonstances ordinaires, ce qui résulte aujourd'hui de la direction des goûts. Cette théorie, toutefois, nous invite à nous poser le problème qui nous préoccupe en ce moment, et elle nous fournit, dans la distinction des biens qui coûtent de la terre et des biens qui coûtent du travail, la clef qui nous permettra de le résoudre.

Supposons une société où les consommateurs apprécient très vivement, d'une manière générale, les biens dont la production exige relativement beaucoup de terre et peu de travail, et fassent peu de cas, en revanche, des biens qui coûtent relativement peu de terre et beaucoup de travail ; imaginons, par exemple, qu'il y ait beaucoup de gens pour aimer passionnément la chasse. Dans ces conditions, il arrivera que les travailleurs ne pourront avoir qu'un salaire relativement bas. La valeur des biens qu'ils peuvent créer, en effet, dépend de la demande qui en sera faite — notons d'ailleurs que dans la détermination de la courbe de cette demande, les possédants joueront un rôle prépondérant ; les travailleurs, même, ne seront admis à figurer dans la demande qu'autant qu'ils se seront assuré un salaire ; ils n'y joueront un rôle, par conséquent, que dans la mesure où les biens qu'ils peuvent créer auront un prix suffisant pour les possédants —. Si donc les biens que crée le travail sont peu appréciés, les travailleurs, vendant la force de travail qui sert à produire ces biens, obtiendront un salaire avec lequel ils ne pourront acheter, relativement, que peu de biens, soit d'ailleurs qu'il s'agisse de ces biens qui coûtent de la terre, soit qu'il s'agisse de ces biens qui coûtent du travail. Que si, au contraire, les biens qui coûtent beaucoup de travail sont très estimés, alors les travailleurs recevront, en échange de leur force de travail, une quantité plus grande soit de ces biens qui coûtent de la terre, soit encore des autres.

Nous venons d'indiquer quelle sera l'influence des goûts des consommateurs sur le salaire. Ces goûts peuvent varier, d'un pays à l'autre, d'une époque à une autre époque, même indépendamment de toute autre variation. Il y a des pays, par exemple, où l'on aimera davantage la chasse,

qui fait employer très peu de personnel sur de grandes étendues de terrain, d'autres où le luxe se manifestera plutôt par des consommations qui exigeront de grandes dépenses de main-d'œuvre. Mais les goûts varieront aussi, dans le temps, en raison de certains progrès de la technique, en raison de l'invention ou de la découverte de biens nouveaux. Il est des progrès de la technique — ce sont ceux dont nous avons parlé tout à l'heure — qui permettent seulement d'avoir certains biens avec moins de frais. Mais il en est aussi qui créent des besoins précédemment inconnus, ou si l'on préfère des spécifications nouvelles de besoins déjà existants : ainsi l'automobile n'a pas uniquement cette utilité de nous transporter d'un endroit à un autre plus rapidement que ne pouvaient faire les moyens de transport antérieurs ; il nous procure des sensations spéciales qui feront naître un besoin spécial aussi ; une invention comme celle de la photographie, qui nous donne la possibilité de fixer l'image des choses, a créé un besoin qui n'existait pas avant elle, et fait désirer des biens dont on n'avait pas l'idée. Et l'on découvrira proprement des biens nouveaux si par exemple on trouve dans la terre des substances qu'on n'y avait point remarquées, et qui offrent une utilité.

Nous noterons, au reste, que dans l'ensemble, ces changements dans les goûts qui résultent des progrès de la technique, des inventions et des découvertes de toutes sortes paraissent tendre plutôt à élever les salaires qu'à les abaisser. Ces façons d'utiliser — on voudrait dire de consommer — la terre qui ne font employer que peu de main-d'œuvre sont en petit nombre, et depuis longtemps on ne voit pas qu'on en ait imaginé de nouvelles. Au contraire, depuis un siècle environ, des industries surgissent sans cesse qui font apprécier davantage le travail : ainsi la photographie et l'automobilisme, que nous citions tantôt, s'ils emploient une certaine quantité de matières premières, emploient des matières premières dont certaines — les métaux et le verre — sont de celles qui coûtent beaucoup de travail ; et dans ces industries le façonnage, l'assemblage des matières premières représente la partie la plus importante des dépenses.

Nous nous en tiendrons aux indications que nous venons de donner. Dans une question comme celle que nous avons abordée, il convient de ne s'avancer qu'avec une grande prudence. Non seulement cette question est restée, jusqu'à ce jour, à peu près inexplorée, mais elle est parmi les plus difficiles de celles qui appartiennent à l'économique : il s'agit ici, en effet, de saisir la vraie nature de relations qu'on ne peut comprendre, qu'on ne peut même apercevoir qu'à la condition d'embrasser du regard de vastes systèmes de phénomènes, et de ne pas s'arrêter, en outre, à la considération de l'aspect superficiel de ces phénomènes. Les explications que nous avons données, toutefois, suffisent, ce nous semble, pour établir la thèse que nous voulions prouver — et qui n'est pas sans avoir un grand intérêt —,

à savoir que la direction de la demande, les goûts influent sur les salaires, et pour montrer en outre comment, par là, les travailleurs se trouvent être d'une certaine façon dans la dépendance des possédants.

412. Conclusion sur le salaire et sur la distribution. — En définitive, de notre étude du salaire il ressort que celui-ci est conditionné principalement par les facteurs que voici : 1° la population ; 2° les ressources en moyens productifs ; 3° la technique ; 4° les goûts ; 5° la répartition des richesses existantes — moyens de production et biens de consommation —. C'est de l'action combinée de ces divers facteurs, on peut dire, que résulte le taux du salaire ; et d'une manière générale, c'est par eux que sont déterminés tous les phénomènes de la distribution.

VII. — La répartition des richesses

1. *Les revenus.*

413. La question de la répartition. — Nous avons montré comment se formaient et comment se déterminaient les diverses sortes de revenus. On fait suivre parfois l'étude analytique de la distribution par une étude synthétique, laquelle consiste à rechercher les rapports qui peuvent exister entre les variations de telle ou telle espèce de revenus et les variations des autres espèces. Mais dans cette étude nouvelle il n'est pas indispensable que nous entrions : car tout ce que nous aurions à dire se déduit sans beaucoup de peine de ce que nous avons dit déjà. Veut-on savoir, par exemple, si la hausse des salaires sera accompagnée d'une hausse de l'intérêt, ou bien d'une baisse ? Il faudra distinguer les différentes façons dont la hausse des salaires peut se produire ; on aura ainsi un certain nombre de cas dans lesquels on verra, soit la hausse des salaires causer une certaine variation de l'intérêt, soit cette hausse résulter d'une variation de l'intérêt, soit encore l'un et l'autre phénomène résulter d'un antécédent commun. Mais il est clair que connaissant, d'une part les facteurs qui déterminent les salaires, d'autre part ceux qui déterminent l'intérêt, la question ne présentera aucune difficulté.

Si nous pouvons sans inconvénient négliger cette étude que nous venons d'indiquer, il ne sera pas inutile en revanche, loin de là, de réunir des faits qui nous renseignent sur l'importance relative des diverses sortes de revenus et des diverses sortes de biens d'où certains de ces revenus sont tirés, comme aussi sur la façon dont s'échelonnent dans la société, au point de vue de leur importance, les revenus globaux et les patrimoines des individus. Ces faits — que l'on groupe à l'ordinaire sous la rubrique de

la *répartition des richesses* — nous feront connaître d'une part les résultats de cette distribution dont nous avons exposé la théorie, en même temps que l'un des facteurs par lesquels elle est déterminée ; et ils posent, d'autre part, un problème pratique extrêmement grave. Nous nous occuperons en premier lieu des revenus (1).

414. Les différentes sortes de revenus. — Quelle est l'importance relative des diverses sortes de revenus? On comprendra aisément qu'il n'est point possible, là-dessus, de se renseigner d'une manière précise et sûre. On est obligé le plus souvent de recourir à des méthodes détournées, de procéder à des évaluations qui ne peuvent être que très approximatives, même si l'on renonce, comme ont fait la plupart des statisticiens qui ont porté leurs investigations de ce côté, à classer rigousement les revenus en rentes, intérêts, profits et salaires.

En France, le total des revenus est estimé aujourd'hui à quelque 25 milliards. De ces 25 milliards, 7 seraient représentés par des revenus que leurs bénéficiaires tireraient sans travail de la possession de fonds ou de capitaux — soit 2,1 milliards de revenus de propriétés non bâties, 2,1 milliards de revenus de propriétés bâties, 2,8 milliards de revenus de valeurs mobilières — ; 9,5 représenteraient des revenus dus au seul travail — soit 2 milliards pour les salaires des ouvriers agricoles, 4 pour ceux des ouvriers de l'industrie et du commerce, 1 pour les traitements des employés des entreprises privées, 1 pour les gages des domestiques, 1,5 pour les traitements des fonctionnaires et officiers et l'entretien des soldats — ; 8,1 représenteraient des revenus mixtes — soit 4,5 pour les revenus des entrepreneurs de culture, 3 pour ceux des patentés, 0,6 pour ceux des autres travailleurs indépendants — ; il y aurait enfin 0,4 milliard de pensions et rentes viagères.

En Prusse, les personnes ayant un revenu annuel de plus de 3.000 marks tiraient en 1892 891,7 millions de marks de leurs « capitaux », 755,4 de la terre, 982,8 du commerce, de l'industrie et des mines, 593,5 d'occupations rétribuées ; en 1905, ces chiffres deviennent respectivement 1.378,9, 1.107,9, 1.508,4, 1.322,6. En 1897, dans la ville de Remscheid, peuplée de 51.777 habitants, il y avait 10.631 chefs de famille et 9.896 individus vivant seuls. De ces 20.527 personnes, 12.595 avaient un revenu de moins de 900 marks, dû exclusivement au travail. Sur le reste, 5.560 personnes n'avaient pas de patrimoine déclaré, et tiraient par conséquent tout

(1) Consulter, pour les statistiques de la répartition, Colson, *Cours d'économie politique*, liv. III, chap. 3 et 4, et l'Appendice, Schmoller, *Grundriss*, §§ 177 et 184 (trad. fr., t. III), 230, 235, 236 (trad. fr., t. IV), Mayo-Smith, *Statistics and economics*, chap. 13, Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., § 27, 6 et 131, et dans le *Handwörterbuch d. S.*, au t. IV, l'article *Einkommen*, II, *Statistik des Einkommens und der Einkommensverteilung*, par Meyer.

leur revenu du travail — ce revenu dépassait 8.000 marks pour 4 d'entre elles, et 2.700 pour 180 — ; 79 ne travaillaient pas ; 2.181 enfin tiraient leur revenu à la fois de leur patrimoine et de leur travail — le patrimoine en question étant compris entre 2.000 et 6.000 marks pour 141 d'entre elles, entre 6.000 et 100.000 pour 1.808, et dépassant 100.000 pour 232 —.

En Saxe, en 1879, les revenus de la propriété foncière, non bâtie ou bâtie, représentaient 20,9 $^0/_0$ du revenu total, ceux des capitaux 10,7, les salaires 34,9, et les revenus tirés des entreprises 33,5 ; en 1902, ces chiffres deviennent 13,7, 11,6, 47,5 et 27 $^0/_0$; les revenus de la propriété foncière étaient montés de 218,2 millions de marks à 355,6, ceux des capitaux de 117,7, à 302,3 millions, ceux des entreprises de 350,4 à 700,1 ; mais les salaires étaient montés de 364,6 millions de marks à 1.230,1. Dans le grand-duché de Bade, entre 1886 et 1899, les revenus de la propriété foncière, en y joignant les revenus des entreprises agricoles, montaient de 165,5 millions de marks à 200,4, ceux des entreprises industrielles et commerciales de 116,4 à 172,2, les revenus des capitaux de 44,7 à 71,6, et les salaires de 121,5 à 250,6.

Dans l'Allemagne entière, on a estimé, il y a quelques années, qu'il y avait 15,2 millions d'ouvriers gagnant 8,58 milliards de marks avec leur travail et tirant 0,25 milliard de leur patrimoine ; 1,16 million de fonctionnaires et de personnes exerçant des fonctions libérales devaient 2,32 milliards à leur travail et 0,75 à leur patrimoine ; les chiffres correspondants étaient 2,93 et 0,32 milliards pour 3,26 millions d'individus cultivant moins de 5 hectares, ou employant dans l'industrie moins de 3 personnes ; 2,32 et 0,39 milliards pour 1,55 million d'individus cultivant 5 à 20 hectares de terre ou employant dans l'industrie de 3 à 5 personnes ; 2 et 2 milliards pour les grands entrepreneurs de l'agriculture et de l'industrie. On arrive ainsi pour les ouvriers et employés à 10,9 milliards de marks de revenus du travail et à 1 milliard de revenus du patrimoine ; pour les entrepreneurs, à 7,25 milliards de revenu du travail et à 2,71 milliards de revenus du patrimoine. Il resterait, pour arriver à la somme de 25 milliards qui représenterait le revenu de la nation, 3,14 milliards, qui iraient aux purs rentiers, aux pensionnés, etc.

En Autriche, en 1904, le revenu des propriétés foncières non bâties était de 260,2 millions de couronnes, celui des propriétés bâties de 358,9, celui des entreprises de 970,3, celui des capitaux de 497,8, et les salaires faisaient 1.288,5 millions; des revenus divers s'élevaient à 40,2 millions.

En Angleterre, les revenus du travail et de la propriété auraient représenté respectivement, en 1688, 72 à 73 et 17 à 18 $^0/_0$ du revenu total, en 1843, 63 et 37 $^0/_0$, en 1881, 66 et 31,5 $^0/_0$. Entre 1843 et 1883, les revenus tirés par les possédants de leurs biens seraient montés, dans le Royaume-Unis, de 190 millions de livres à 400, les revenus dus par ces mêmes pos-

sédants à leur travail, de 90 à 180, les salaires des catégories les plus élevées de travailleurs, de 64 à 140, et ceux des travailleurs manuels de 171 à 550. Entre 1843 et 1881, en ne considérant que les revenus atteints par l'*income-tax* — cet impôt frappe seulement les revenus supérieurs à 160 livres, et comporte des déductions pour les revenus de moins de 700 livres —, le revenu de la propriété non bâtie est passé de 57 à 70 millions de livres, celui de la propriété bâtie de 41 à 117, celui des exploitations agricoles de 56 à 69, celui des fonds d'États, etc. de 29 à 40, celui des entreprises industrielles et commerciales individuelles de 76 à 164, celui des sociétés industrielles et commerciales de 12 à 91, et les salaires de 11 à 33. En 1875, les revenus de la propriété foncière atteints par l'impôt s'élevaient à 162,4 millions de livres, ceux des exploitations agricoles à 66,7, ceux des fonds d'États, etc. à 42,3, ceux des entreprises industrielles et commerciales à 266,9, et les salaires et traitements à 32,5 ; pour 1904-05, les chiffres correspondants sont 4.098 millions de francs, 844, 630, 6.598 et 1.048 environ.

415. Les revenus globaux. — Si nous considérons maintenant les revenus globaux des individus, il ne sera pas mauvais, tout d'abord, d'avoir une idée de ce qu'ils sont en moyenne. En France, le total des revenus a été estimé pour la fin du XVIIe siècle à 1.020 millions, pour 1780 à 4 milliards environ, pour 1830 à 8,8, pour 1848 à 10, pour 1861 à 16 ; nous avons vu qu'il serait aujourd'hui de 25 milliards. Comme la population de la France était de quelque 18 millions d'habitants en 1700, et qu'elle est maintenant de 39 millions, le revenu moyen des Français aurait monté, dans ces deux derniers siècles, de 56 francs par an à 641. Seulement, il faut tenir compte ici de la diminution qui s'est produite dans la valeur de la monnaie. En Prusse, le revenu total aurait été de 220 millions de marks en 1740, de 648 en 1786, de 2.400 en 1846, de 6.900 en 1872, de 9.300 en 1888, de 11.500 en 1899 ; le revenu moyen, de 100, 125, 150, 290, 330, 350 marks à ces diverses dates respectivement. En Saxe, le total des revenus aurait été de 900 millions de marks en 1880, de 1.600 en 1894, et dans l'intervalle de ces deux dates le revenu moyen serait monté de 310 marks à 432. En Angleterre, le revenu total était de 1.080 millions de francs environ en 1688, et de 5.320 en 1822 ; le revenu total du Royaume-Uni se montait à 12.950 millions de francs environ en 1843 et à 31.500 en 1886. A ces chiffres correspondent, pour le revenu moyen, les chiffres de 196 francs, 425, 475 et 860. Le revenu national des États-Unis, enfin, aurait été de 8.920 millions de francs environ en 1850, de 37.585 millions en 1870 et de 81.300 en 1890 ; à ces chiffres correspondent des revenus moyens de 385, 975 et 1.295 francs environ.

Mais voyons comment les revenus réels des individus se groupent autour de ces revenus moyens dont nous venons de parler. Pour la France, les estimations les plus vraisemblables, relativement à la façon dont les

revenus s'échelonnent, sont celles qui se fondent sur les statistiques des loyers, établies elles-mêmes d'après les rôles de la contribution mobilière, ou encore directement sur les statistiques de cette contribution. On arrive par la première méthode, pour Paris, aux chiffres contenus dans le tableau suivant :

Loyers	Nombre de locaux	Valeur locative totale	Revenus correspondants	Montant total des revenus	Proportion du total
(Francs)		(Millions)	(Francs)	(Millions)	%
De 1 à 199	198.400	23,6	Au-dessous de 1.400	165	4,2
200 à 499	432.000	126,4	De 1.400 à 3.500	885	22,4
500 à 999	128.000	83,4	3.500 à 7.000	584	14,8
1.000 à 2.499	66.000	96,5	7.000 à 17.500	676	17,2
2.500 à 4.999	21.600	72	17.500 à 40 000	576	14,7
5.000 et au-dessus	11.678	103,5	40.000 et au-dessus	1.057	26,7
Total	857.678	504,5		3.943	

Il est à noter toutefois, d'une part, que le revenu moyen est plus élevé à Paris que dans l'ensemble de la France — les habitants de Paris jouissent de 16 % du revenu de la nation, alors qu'ils ne représentent que 7 % de la population du pays —, d'autre part, que la proportion des gens riches et très riches est plus élevée à Paris que dans le reste du pays.

Pour la province, on peut dresser le tableau suivant, dont les indications, à vrai dire, sont beaucoup moins sûres que celles de l'autre :

Cotes (principal et centimes)	Nombre de cotes	Contribution totale	Revenus correspondants	Montant total des revenus	Proportion du total
(Francs)		(Millions)	(Francs)	(Millions)	%
Non imposables	3.450.000	—	(Au-dessous de 1.400)	2.530	14
Au-dessous de 5	1.972.000	6,5	Au-dessous de 700	910	5,1
De 5 à 10	1.949.000	14	De 700 à 1.400	1.960	10,8
10 à 20	1.520.000	21,2	1.400 à 2.800	2.970	16,4
20 à 50	878.000	26,4	2.800 à 7.000	3.690	20,4
50 à 100	250.000	17,1	7.000 à 14.000	2.390	13,2
100 à 200	97.000	13	14.000 à 28.000	1.820	10
Au-dessus de 200	43.541	12,8	Au-dessus de 28.000	1.890	10,1
Total	10.153.541	111		18.160	

En combinant les deux tableaux ci-dessus, et en tenant compte des domestiques, soldats, etc., qui n'y figurent pas, on arrive aux résultats suivants :

	Nombre	Montant total	Proportion
		(Millions)	%
Petits revenus (Jusqu'à 2.800 francs en province » 3.500 » à Paris)	11.500.000	12.420	50
Moyens revenus (2.800 à 14.000 francs en province 3.500 à 17.500 » à Paris)	1.300.000	7.340	29
Gros revenus (Au-dessus de 14.000 francs en province » 17.500 » à Paris)	161.000	5.240	21
Total.	12.961.000	25.000	

Pour la Prusse — comme aussi pour le Royaume-Uni, dont nous parlerons ensuite —, on peut se servir, si l'on veut connaître l'échelle des revenus, des statistiques établies à propos de l'impôt sur le revenu. Ces statistiques nous apprennent qu'en 1885, dans ce pays, les revenus inférieurs à 500 francs représentaient 19 % du total des revenus recensés, les revenus allant de 501 à 2.062 francs, 51 %, les revenus entre 2.063 et 6.000 francs, 26 %, et les revenus supérieurs, 14 %. En 1899, sur un total de revenus recensés qui se monte à 7.277,82 millions de marks, les revenus compris entre 900 et 3.000 marks, au nombre de 2,7 millions, font 3.685, 46 millions de marks ; les revenus entre 3.000 marks et 9.500, au nombre de 319.957, et les revenus de plus de 9.500 marks, au nombre de 71.202, font, réunis, 3.592,36 millions de marks. On a ainsi quelque 400.000 familles qui jouissent d'un revenu moyen de 9.000 à 10.000 marks et qui reçoivent plus de 3,5 milliards de marks, 2,5 millions de familles qui ont un revenu moyen de 1.300 à 1.400 marks et qui reçoivent près de 3,7 milliards, enfin 4,5 millions de familles dont le revenu moyen est de 600 à 700 marks et le revenu total de près de 3,2 milliards.

Pour le Royaume-Uni, les évaluations sont beaucoup plus incertaines que pour la Prusse, parce que l'*income-tax* classe les revenus par cédules, au lieu de viser les revenus globaux des individus, et que d'autre part il ne frappe pas les revenus inférieurs à 160 £. En 1867, on estimait le nombre des travailleurs manuels à 10.961.000, et leur revenu à 324 millions de livres ; dans le reste de la population, 2.533.400 personnes avaient des revenus inférieurs à 300 livres, qui faisaient au total 192

millions de livres ; 178.300 revenus allant de 300 à 1.000 livres faisaient un total de 87 millions ; 57.300 revenus de plus de 1.000 livres faisaient un total de 209 millions. En laissant de côté la distinction des travailleurs manuels et des autres personnes, on a 12,4 millions de revenus inférieurs à 100 livres, qui se montent, réunis, à 405 millions de livres, 1,2 million de revenus entre 100 et 1.000 livres qui font ensemble 198 millions, et 57.300 revenus de plus de 1.000 livres qui font 209 millions. En 1885, on estimait que 1.500.000 personnes frappées par l'*income-tax* avaient ensemble 602 millions de livres de revenus, et que 15 millions de personnes non frappées par cet impôt avaient 668 millions de livres de revenus.

416. Les variations de l'échelle des revenus. — Est-il possible de tirer des conclusions générales des chiffres rapportés ci-dessus et des autres chiffres que l'on possède sur la même question, relativement aux variations qui se produisent sous nos yeux dans l'échelle des revenus ? Certains auteurs ont prétendu que notre époque était caractérisée, à ce point de vue, par un enrichissement croissant des riches d'une part, et d'autre part par un appauvrissement croissant des pauvres. D'autres, au contraire, ont soutenu que les revenus allaient s'égalisant. L'une et l'autre thèse sont fausses.

Il est inexact que la condition de la classe ouvrière aille en empirant. Les indications que nous avons données au sujet des mouvements du salaire le prouvent. Voici d'autres faits qui le prouvent également. En Prusse, la proportion des individus assujettis à l'impôt sur le revenu, et par conséquent jouissant d'un revenu de 900 marks, a passé de 8,15 % en 1892 à 10,88 en 1902 ; de 10.000 habitants, en 1892, 709 avaient de 900 à 3.000 marks de revenu ; en 1899, ce nombre devenait 821, et en 1902, 1.088. En Saxe, entre 1894 et 1900, la proportion des revenus inférieurs à 400 marks est tombée de 17,76 % à 10,82 ; celle des revenus inférieurs à 800 marks est tombée de 65,28 % à 55,69 — elle était de 76,9 en 1879 —. Dans le grand-duché de Bade, parmi les personnes soumises à l'impôt sur le revenu, 63,7 % avaient, en 1886, un revenu compris entre 500 et 900 marks, et 56,75 % seulement en 1899.

Mais si les revenus s'élèvent dans toutes les classes sociales, ils ne s'élèvent pas en telle sorte que les distances diminuent qui séparent ces classes. La hausse des salaires est très loin d'être proportionnelle à l'accroissement des revenus des nations. Dans le court espace qui sépare les années 1895 et 1900, on a estimé qu'en Allemagne les revenus supérieurs à 3.000 marks avaient augmenté dans la proportion de 41 %, et les revenus inférieurs à cette somme seulement dans celle de 17 %.

417. Le paupérisme. — Il y a lieu de donner une attention particulière, quand on étudie l'échelle des revenus, aux gens qui se trouvent tout à fait au bas de cette échelle, c'est-à-dire à ceux dont les revenus ne sont pas

suffisants pour les faire vivre, ou qui n'ont pas de revenus du tout : et c'est, sans aller chercher d'autre raison, parce qu'il y a entre la *pauvreté* proprement dite et la *misère* non pas simplement une différence de degré, mais une différence de nature, que celle-ci représente pour ceux qui y tombent des souffrances physiques et morales qui n'atteignent pas les pauvres (1).

Les causes du paupérisme — puisque c'est ce mot, par une bizarrerie de notre langue, qui exprime le fait social de la misère — sont multiples. On a procédé en Allemagne, en 1885, à une enquête qui a porté sur 1.592.386 personnes assistées. Cette enquête a révélé que de ces personnes, 3,2 % étaient dans la misère à cause d'accidents arrivés soit à elles-mêmes, soit à ceux qui les nourrissaient, 17,5 % à cause de la mort de ceux qui les faisaient vivre, 28,4 % pour cause de maladies, 12,3 % pour cause d'infirmités physiques ou mentales, 14,9 % à cause de leur âge, 7,1 % à cause de leur trop grand nombre d'enfants, 5,1 % à cause du chômage, 2,4 % à cause de leurs habitudes d'ivrognerie, 7,9 % pour des raisons diverses ou sans que l'on sût pourquoi.

Le nombre des gens misérables est grand dans la plupart des pays. Les 1.592.386 personnes qui étaient assistées en Allemagne en 1885 représentaient 3,4 % de la population. En France, il y a eu en 1903 1.383.950 personnes secourues par les bureaux de bienfaisance, et 443.529 qui ont été reçues dans des dépôts de mendicité, des asiles, des crèches, etc. Il semble toutefois que le paupérisme tende à décroître. En Angleterre, le nombre des indigents secourus conformément à la loi des pauvres a été de 918.966 en moyenne dans les années 1871-75, de 791.707 dans les années 1881-85, de 787.144 dans les années 1891-95 : ces chiffres représentent respectivement 3,93, 2,96 et 2,65 % de ce qu'était la population dans les périodes auxquelles ils se rapportent.

2. *Les patrimoines.*

418. Les patrimoines dans les différentes nations. — Pour les patrimoines comme pour les revenus, il convient tout d'abord de rassembler quelques données qui nous renseignent sur la richesse des différentes nations.

Pour la France on peut se servir, si on veut savoir à combien se monte le total des patrimoines, de la statistique des successions. En 1905, le mon-

(1) Sur le paupérisme, voir dans le *Handwörterbuch d. S.*, au t. I, l'article *Armenwesen*, et principalement la section *Armenstatistik*, par Kollmann. Voir encore Leroy-Beaulieu, *Essai sur la répartition des richesses*, chap. 15, et Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., § 134, 2e vol., 2e partie, §§ 110-116.

tant des sommes transmises par succession — en ne considérant que l'actif net des successions ayant laissé un tel actif — a été de 5.745 millions. Or il est facile de calculer avec une certaine précision l'intervalle moyen qui s'écoule entre deux transmissions d'un même bien par succession. Des 5.691 millions sur lesquels les droits successoraux ont été assis, 3.579 sont allés à des enfants des défunts, 376 à des neveux et nièces ou à des oncles ou tantes — la plus grande partie sans doute à des neveux ou nièces — ; or l'intervalle moyen qui sépare deux générations — l'âge moyen des parents à la naissance des enfants — est 31 ans 8 mois. D'autre part, 294 millions sont allés à des petits-enfants, 79 à des petits-neveux ou à des grands-oncles — la plus grande partie, sans doute, à des petits-neveux —, 68 à des ascendants, 929 à l'époux survivant, à des frères et sœurs, à des cousins germains — plus jeunes sans doute que les défunts de quelques années en moyenne —, 359 enfin à des parents plus éloignés ou à d'autres particuliers — plus jeunes sans doute à l'ordinaire que les défunts — (1). En tenant compte de tous ces chiffres, on se convaincra que l'intervalle que nous cherchons à déterminer est voisin de 30 ans, et plutôt inférieur. Le total des patrimoines serait donc égal en France à quelque 150 milliards. Mais il faut se rappeler ici que beaucoup de petits patrimoines se transmettent héréditairement sans qu'il soit déclaré d'ouverture de succession, que dans les successions qui sont déclarées, beaucoup de biens certainement sont dissimulés, et que les autres sont comptés souvent pour une valeur inférieure à celle qu'ils ont réellement : si bien que le chiffre de 150 milliards doit être remplacé par un chiffre sensiblement plus élevé, vraisemblablement par celui de 230 milliards. Ce dernier chiffre est d'ailleurs celui auquel on arrive généralement quand, pour connaître la richesse de la France, on procède à l'inventaire détaillé des diverses catégories de biens que possèdent ses habitants.

Si l'on veut savoir comment la richesse de la France a varié dans le passé, on pourra, sans aller chercher autre chose, construire la courbe des sommes annuellement transmises par succession. Le montant des successions déclarées a été de 1.337 millions en 1826, 1.539 en 1836, 1.700 en 1846, 2.194 en 1856, 3.271 en 1866, 4.701 en 1876, 5.369 en 1886, 5.503 en 1896, 6.766 en 1900, 6.136 seulement en 1905 — par suite de l'élévation des droits successoraux, élévation qui a entraîné une augmentation de la fraude —, soit 5.745, passif déduit (2). La comparaison de ces chiffres, toutefois, ne donne pas une idée exacte de l'accroissement de la richesse de la France dans le xixe siècle. Il faut prendre garde que dans le cours de ce siècle la valeur de la monnaie a diminué, que d'autre part le taux de l'intérêt a baissé — ce qui a fait monter la valeur des terres, des maisons, etc.,

(1) Cf. l'*Annuaire statistique pour 1906*, p. 226.
(2) *Ibid.*, pp. 77*-78*.

même alors que le rendement de ces biens ne changeait pas — ; enfin on n'oubliera pas que la population s'est accrue.

En Allemagne, le total des patrimoines est sans doute voisin de ce qu'il est chez nous, peut-être un peu plus élevé ; et il s'accroîtrait de quelques milliards de marks par an. Dans le Royaume-Uni, ce total aurait été de 2.190 millions de livres en 1812, de 2.600 10 ans plus tard, de 6.000 en 1860, de 10.077 en 1885 ; il dépasserait aujourd'hui de moitié le total des patrimoines français, et s'accroîtrait annuellement de la même quantité que le total allemand. Aux États-Unis, les estimations officielles donnent 36 milliards de francs pour 1850, 81 pour 1860, 150 pour 1870, 213 pour 1880, 325 pour 1890, 472 pour 1900.

La moyenne du patrimoine par tête d'habitant, en France, serait actuellement pas très loin de 6.000 francs. Pour l'Allemagne, cette moyenne serait entre 3.500 et 4.000 marks ; on l'estime pour la Prusse à près de 3.000 marks — elle aurait été de 400 marks en 1830 —, pour la Saxe à 4.500 environ, pour le Wurtemberg à plus de 5.000, pour le territoire de Brême à plus de 6.000 — au lieu d'un peu plus d'un millier en 1730 —. Pour l'Autriche, on estime le patrimoine moyen à près de 3.000 francs ; on l'estime à un peu plus de 2.500 francs pour l'Italie, à 5.000 ou 6.000 francs pour le Danemark, 4.500 pour la Hollande, 4.000 pour la Belgique.

Les pays où la fortune moyenne est le plus élevée sont les pays anglo-saxons. En Angleterre, cette fortune moyenne aurait été de 550 francs en 1600, de 1.260 francs en 1720, de 4.175 en 1800 ; elle aurait été, pour le Royaume-Uni, de 3.575 en 1845, de 6.875 en 1885, et elle serait aujourd'hui de quelque 8.000 francs. Aux États-Unis, les chiffres qu'on donne sont 975 francs en 1790, 1.150 en 1840, 2.662 en 1860, 5.225 en 1890. En Australie, la fortune moyenne atteindrait 6.560 francs (1).

419. La composition des patrimoines. — Essayons maintenant de nous rendre compte de l'importance relative des éléments divers qui composent les patrimoines. En France, sur 5.750 millions transmis par succession dans l'année 1898, 1.380 étaient représentés par des immeubles ruraux, 1.440 par des immeubles urbains, 1.276 par des valeurs mobilières françaises — soit 345 millions de fonds d'État, 340 millions d'actions et 586 millions d'obligations —, 327 par des valeurs mobilières étrangères — soit 115 millions de fonds d'États, 86 millions d'actions et 126 millions d'obligations —, 69 par du numéraire, 201 par des dépôts et des assurances, 747 par des créances, parts d'intérêts, etc., 80 par des fonds de commerce — avec les marchandises et approvisionnements —, 230 par des

(1) Les statisticiens américains estiment qu'en 1896, le patrimoine moyen était de 1.455 dollars dans le Royaume-Uni, de 1.247 en Australie, de 1.228 en France, de 1.125 aux États-Unis, de 1.119 au Danemark, de 751 en Allemagne, de 296 en Russie (voir le volume *Wealth, debt and taxation*, p. 35).

meubles corporels. En utilisant ces indications, et d'autres encore, on peut établir que les fortunes privées, en France, se composent pour 65 milliards de propriétés non bâties, pour 52 milliards de propriétés bâties, pour 33 milliards de meubles corporels, outillages et approvisionnements, pour 52 milliards de valeurs mobilières françaises, pour 22 milliards de valeurs mobilières étrangères, pour 9 milliards d'épargnes, d'assurances et de cautionnements, pour 5 milliards de numéraire, pour 3 milliards de clientèles et d'offices; on arrive ainsi à un total de 241 milliards, qui devrait être diminué de 2 milliards en raison des dettes hypothécaires envers le *Crédit foncier*.

Différent du tableau que l'on peut former avec ces chiffres est celui qu'on dresserait si l'on considérait, non pas ces éléments qui composent les patrimoines *privés*, mais ceux qui composent ce qu'on peut appeler le patrimoine *national* de la France. On a estimé ce dernier, rien que pour les biens matériels, à 209 milliards, dont 65 pour les propriétés non bâties appartenant à des particuliers, 55 pour les propriétés bâties appartenant aux particuliers, 36 pour les meubles, outillages et approvisionnements privés, 1 pour les mines, 29 pour les voies de communication et le matériel des transports, 6 pour l'armement national, 12 pour les autres propriétés publiques, 5 pour le numéraire tant des particuliers que des caisses publiques — l'argent étant compté pour sa valeur marchande —. Il faudrait toutefois, aux 209 milliards dont on vient de voir le décompte, ajouter 23 milliards pour les valeurs étrangères que possèdent les Français, et quelque 3,5 milliards pour les valeurs françaises qui représentent des propriétés sises à l'étranger, ou des créances sur l'étranger et les colonies françaises ; et il faudrait retrancher 6,5 milliards environ pour les valeurs françaises qui sont entre les mains d'étrangers.

On notera que le deuxième tableau comprend des éléments — ceux qui forment les propriétés publiques — qui ne figurent pas dans le premier, qu'il en laisse de côté en revanche qui figuraient dans l'autre — ainsi les rentes des particuliers sur l'État —. Faisons remarquer aussi que dans le deuxième tableau les valeurs dites mobilières ne figurent pas comme telles : celles en effet de ces valeurs qui doivent entrer en compte ici sont des titres représentant des propriétés d'une sorte ou de l'autre ; et c'est aux articles que ces propriétés constituent qu'elles sont comptées. On prendra garde, au reste, que si le patrimoine privé est difficile à *mesurer,* le patrimoine national, lui, est tout d'abord difficile à *définir*, et qu'il y a, même, quelque chose d'arbitraire dans toutes les déterminations qu'on en voudra donner.

Voici quelques indications relatives à la composition des patrimoines dans divers pays.

Les terres et les maisons constituent la moitié des patrimoines en Alle-

magne, comme en France ; ils n'en constituent qu'un peu plus du tiers dans le Royaume-Uni. Dans le Wurtemberg, la terre faisait en 1840 73,3 %, en 1863 43,5 et en 1883 34,4 % du total des patrimoines. En Angleterre, les chiffres correspondants sont 60 % pour 1690 et 17 % pour 1885. Dans le Royaume-Uni, les bâtiments étaient estimés en 1812 à 1/4 de la valeur du sol, en 1875 aux 2/3 ; en 1885, la valeur totale du sol était de 1.691 millions de livres et celle des bâtiments de 1.957.

La proportion des valeurs mobilières dans les patrimoines va sans cesse croissant. En France, dans les successions, il y avait en 1853 101 millions de valeurs mobilières dans le sens courant de l'expression, contre 738 millions d'autres biens meubles — y compris les parts d'intérêts, etc. — et 1.176 millions d'immeubles. En 1883, ces trois chiffres deviennent respectivement 929, 1.618 et 2.695 millions ; en 1899, 2.081, 1.642 et 3.042. En Angleterre, les papiers transmissibles constitueraient 40 % de l'ensemble des patrimoines ; en Allemagne, 17 %. Le Royaume-Uni posséderait pour 52 milliards d'effets étrangers, l'Allemagne pour 15 milliards.

420. L'échelonnement des patrimoines. — Il nous reste à parler de la manière dont les fortunes s'échelonnent. Si on compare, à cet égard, le moyen âge ou le commencement des temps modernes à l'époque contemporaine, il apparaît que l'inégalité des fortunes a été dans le passé bien moindre qu'elle n'est devenue. Il faut considérer ici que les droits des seigneurs du moyen âge, par exemple, sur le sol, étaient des droits éminents bien plutôt qu'une propriété dans le sens que nous donnerions aujourd'hui à ce mot. Dans les villes mêmes, il y avait peu de grandes fortunes. En 1495, à Francfort, 45,7 % de la population et 32,7 % des artisans avaient moins de 20 florins d'or, 35 % de la population et 45,1 % des artisans de 20 à 200 florins, 14,2 % de la population et 22 % des artisans 200 à 2.000 florins; 5,1 % de la population et 1 % des artisans plus de 2.000 florins. En 1475-76, à Bâle, 44,4 % des contribuables avaient moins de 30 florins d'or, 30,5 % de 30 à 200, 20,9 % de 200 à 2.000, 4,3 % plus de 2.000.

Considérons particulièrement notre époque. On a cherché à prouver que le nombre des possédants y est très élevé, que la richesse est très divisée, et on a invoqué à l'appui de cette thèse le fait que les titulaires des rentes, que les porteurs des obligations de chemins de fer, etc. sont très nombreux. Mais en premier lieu il faut prendre garde que les indications que l'on rassemble ainsi ne sauraient être simplement additionnées — le même individu peut être à la fois titulaire d'une rente sur l'État, obligataire d'une compagnie de chemin de fer, etc. —. Et d'autre part, les fortunes dont on démontre ainsi l'existence sont pour la plupart si petites qu'elles ne suffiraient même pas pour assurer la subsistance de ceux qui les ont pendant une maladie ou un chômage un peu prolongés. Les raisonnements, non

plus, par lesquels on a cherché à démontrer que l'inégalité n'était pas grande chez les possédants, ne résistent pas à l'étude attentive des faits.

Voici, pour ce qui est de la France, un tableau que l'on peut dresser en se servant de la statistique des successions déclarées en 1905 :

Montant des successions	Nombre	Montant moyen	Montant total	Proportion du nombre	Proportion du montant
(Francs)		(Francs)	(Millions)	%	%
De 1 à 500	116.802	250	29.202	30,33	0,50
501 à 2.000	101.710	1.255	127.689	26,41	2,22
2.001 à 10.000	107.733	4.828	520.228	27,20	9,05
10.001 à 50 000	44.056	21.428	944.048	11,44	16,04
50.001 à 100.000	7.118	69.259	492.986	1,84	8,58
100.001 à 250.000	4.638	155.915	723.135	1,22	12;50
250.001 à 500.000	1.619	356.369	576.962	0,42	10,03
500.001 à 1.000.000	816	692.966	565.460	0,21	9,83
1.000.001 à 2.000.000	328	1.413.922	463.766	0,08	8,06
2.000.001 à 5.000.000	150	2.946.739	442.005	0,03	7,66
5.000.001 à 10.000.000	34	6.910.462	234.955	0,00008	4,08
10.000.001 à 50.000.000	12	21.067.044	252.804	0,00003	4,38
Au-dessus de 50.000.000	3	124.548.160	373.640	0,000007	6,50
Total	385.019		5.746.888		

Il importe de noter, à propos de ce tableau, que beaucoup de gens meurent sans que leur mort donne lieu à une déclaration d'ouverture de succession, par conséquent sans rien laisser, ou en ne laissant à peu près rien. Il y a eu en France, en 1905, 770.171 décès. Il faut retrancher de ce nombre 189.708 individus morts avant l'âge de 20 ans — cet âge peut être regardé comme l'âge moyen où l'on commence à posséder, soit par suite d'héritage, soit grâce aux gains de son travail —. Mais il reste encore 580.463 décès, c'est-à-dire un chiffre qui dépasse de beaucoup celui des successions déclarées. Parmi ceux-là mêmes dont le décès a donné lieu à une déclaration de succession, on peut voir que ceux qui n'ont pas laissé plus de 50.000 francs, et qui font 95,38 % du total, possédaient seulement 27,81 % des biens transmis (1).

En Angleterre, dans l'année 1901-02, il a été déclaré 41.781 successions de moins de 25.000 francs, faisant ensemble comme actif — cet actif est pour certaines l'actif brut et pour d'autres l'actif net — 443 millions, 15.773 successions de 25.000 à 250.000 francs faisant ensemble

(1) Tous ces chiffres sont extraits du *Bulletin de statistique et de législation. comparée*, août 1906, et de la *Statistique internationale du mouvement de la population* (Paris, 1907), pp. 784-787.

1.452 millions d'actif net, 2.246 successions de 250.000 à 650.000 francs faisant 1.018 millions, et 1.594 successions de plus de 650.000 francs faisant 4.310 millions. On estime que 11.500 familles détiennent la moitié de la fortune du pays. Aux États-Unis, 17.000 familles posséderaient la moitié de la fortune nationale. Une autre estimation, qui se rapporte à l'année 1890, veut qu'à cette date 5.500.000 familles possédant moins de 500 dollars aient eu au total 800 millions de dollars, qu'un nombre égal de familles possédant de 500 à 5.000 dollars aient eu 8.200 millions, que 1.375.000 familles, avec des fortunes allant de 5.000 à 50.000 dollars, aient eu 23.000 millions, et enfin que 125.000 familles, avec des fortunes supérieures à 50.000 dollars, aient eu ensemble 33.000 millions de dollars.

En Prusse, les personnes atteintes par l'impôt sur la richesse représentaient en 1899, avec leurs familles, 13,88 % de la population — l'impôt en question frappe ceux qui possèdent 6.000 marks, en admettant cependant certains cas d'exemption —. Ces 13,88 % de la population possédaient 75 milliards de marks, contre 10 milliards environ qui auraient constitué l'avoir des autres habitants du pays. La proportion des gens atteints par l'impôt s'élève à 21-23 % dans les districts où les paysans propriétaires sont nombreux, et plus haut encore dans certaines villes où il y a peu d'ouvriers. Elle tombe à 8-10 % dans certains districts ruraux où domine la grande propriété foncière, à 7,80 % à Berlin, à 7,36 % et 5,85 % respectivement dans les districts industriels d'Essen et de Königshütte.

Il serait du plus haut intérêt de connaître la proportion des gens qui passent, dans le cours de leur vie, de la classe des possédants dans la classe des non-possédants, comme aussi celle des gens qui s'élèvent de cette dernière classe dans l'autre. Mais il ne saurait être établi de statistiques à ce sujet, et nous devons nous contenter des indications que l'expérience familière nous fournit. Elle nous apprend que le nombre n'est pas très grand de ceux qui, ayant eu une fortune, la perdent, et que d'ailleurs ceux à qui cela arrive n'ont guère de postérité. Quant au nombre des individus qui, ne possédant rien du tout d'abord, arrivent grâce à leur habileté, grâce à des circonstances favorables, ou grâce à la réunion de ces deux facteurs, à constituer un patrimoine, il semble bien qu'il soit très petit aussi, surtout dans ces pays comme la France où au point de vue économique il y a beaucoup de choses à maintenir ou à développer, mais peu de choses à créer.

VIII. — La population

1. *Le problème.*

421. Remarques préliminaires. — Nous avons pu constater à plusieurs reprises, dans les sections antérieures de ce livre, que les phénomènes de la distribution avaient des rapports avec les phénomènes démographiques. Le moment est venu de parler un peu de ceux-ci.

Le problème de la population a été étudié, depuis un siècle et demi, par de très nombreux auteurs ; et c'est toujours avec une curiosité très vive, voire même quelque peu passionnée, qu'on l'a abordé. C'est que dans les questions relatives à la population, des intérêts très graves se trouvent en jeu. Ces questions touchent, en premier lieu, aux intérêts nationaux : il est clair que la puissance militaire d'une nation, que son influence dans le monde dépendent entre autres choses du nombre des individus qui la composent. Mais elles touchent aussi aux intérêts des classes et à ceux de la société considérée dans son ensemble. Selon que la population ouvrière, par exemple, sera plus ou moins nombreuse, les propriétaires fonciers, les capitalistes, etc. auront des revenus plus ou moins forts ; et le nombre des prolétaires influera, en même temps, sur la condition de ceux-ci. Et d'autre part, selon que le total de la population sera plus ou moins élevé, la production, le bien-être moyen seront tels ou tels. Au reste, même sans rien considérer de tout cela, n'est-il pas naturel que nous nous préoccupions de savoir comment le nombre de nos semblables se détermine ?

Le problème de la population, on le conçoit sans peine, n'appartient pas seulement à l'économique : parmi les facteurs, notamment, qui peuvent influer sur la population, il en est manifestement qui ne sont pas d'ordre économique. Ce problème, cependant, apparaît immédiatement comme étant pour partie un problème économique. Il est un problème économique, d'un côté, parce que les variations de la population ont des conséquences dans l'ordre économique, et de l'autre, parce que ces variations sont conditionnées et causées dans une certaine mesure par des faits de ce même ordre.

422. Les conséquences des variations de la population. — Nous ne parlerons pas longuement des *conséquences* économiques des variations de la population. Ces conséquences ont été indiquées déjà, ou elles peuvent être aisément déduites d'indications que nous avons données. On peut résumer comme suit les principales. L'augmentation de la population, toutes choses égales d'ailleurs, accroît la production ; mais l'accroissement de la

production n'est point proportionnel à cette augmentation. Du moins en est-il ainsi dans les pays où toutes les terres sont occupées et mises en valeur, et où, par-dessus le marché, la population a acquis une certaine densité. Là où il y a des territoires à peupler, l'augmentation de la population peut être accompagnée d'une augmentation aussi rapide, voire plus rapide de la production. Et l'augmentation de la production qui résulte de l'augmentation de la population peut être plus rapide que celle-ci quand la population est très clairsemée : car une certaine densité de la population est nécessaire pour que devienne rentable la création de certains moyens de communication et de transport, pour qu'une division du travail un peu poussée s'établisse, bref, pour que certaines transformations s'opèrent qui seront grandement favorables à la production. Tenons-nous à ce cas que l'on peut regarder comme normal. La population augmentant, on aura une diminution de la productivité marginale du travail : les salaires baisseront donc, et les autres revenus au contraire monteront. Une diminution de la population, naturellement, aura des effets inverses.

423. Les causes : la théorie de Malthus et ses critiques (1). — L'étude des *causes* économiques des variations de la population nous arrêtera plus longtemps. Existe-t-il de telles causes ? quelles sont-elles ? là-dessus toutes sortes de théories ont été émises. Une d'elles est particulièrement fameuse : c'est celle de Malthus. Ce sera une bonne façon d'entrer dans notre sujet que d'exposer cette théorie brièvement.

Malthus affirme que l'espèce humaine tend, comme toutes les autres espèces vivantes, à se multiplier indéfiniment. Imaginons que les hommes n'aient pas à souffrir de l'insuffisance des subsistances : on verra leur nombre croître, non pas sans doute aussi vite que celui des plantes et des bêtes, mais néanmoins très vite. On peut poser, approximativement, que ce nombre doublera tous les 25 ans. Les subsistances disponibles, cependant, augmenteront-elles avec la même vitesse ? Point. Et il n'est pas possible sans doute de savoir d'une manière précise dans quelle mesure, les hommes devenant plus nombreux, les subsistances pourront devenir plus abondantes. Toutefois, c'est sans doute être au-dessus de la vérité que de dire que les subsistances pourront être accrues, dans chaque période de 25 ans, de cette même quantité dont elles ont été accrues dans la période précédente. On a ainsi deux progressions : la première, qui est la progression *virtuelle* de la population, est une progression *géométrique*, et s'exprime dans la série 1, 2, 4, 8, 16, etc. ; l'autre, qui est la progression des subsistances, est une progression *arithmétique*, et s'exprime dans la

(1) Sur les théories de la population, consulter dans le *Handwörterbuch d. S.*, au t. II, l'article *Bevölkerungswesen*, III, *Bevölkerungslehre und Bevölkerungspolitik*, par Elster ; voir aussi Oppenheimer, *Das Bevölkerungsgesetz des T. R. Malthus*.

série 1, 2, 3, 4, etc. Ce qui suit de là, on l'aperçoit tout de suite : la population, virtuellement, croît beaucoup plus vite que les subsistances ; mais en fait elle ne saurait croître que proportionnellement à celles-ci. Et qu'est-ce donc qui empêche l'augmentation effective de la population d'égaler l'augmentation virtuelle ? ce sera avant tout la faim, tous ces maux qui déciment les gens réduits à la misère (1). Les privations, les maladies qui en résultent élèvent la mortalité, et arrêtent la croissance de la population, ou du moins la limitent à ce taux que permet l'augmentation des subsistances.

Il faut bien comprendre le sens de cette théorie de Malthus. Celui-ci n'a pas seulement menacé l'humanité de la surpopulation pour le futur ; il n'a pas entendu démontrer que nous allions vers un état économique dans lequel l'accroissement de la population serait enrayé par une élévation de la mortalité due elle-même à la misère. Sa théorie s'applique tout aussi bien à l'époque où il vivait et aux époques antérieures. La surpopulation, pour Malthus, est un phénomène *réel*, et c'est un phénomène *de tous les temps* — ou à peu près —. En tout temps on voit la population dépasser ce niveau où son accroissement cesse d'être régi uniquement par les lois physiologiques, on voit, en d'autres termes, la mortalité s'élever, par suite de l'insuffisance des subsistances, bien au-dessus de ce qu'elle serait si les hommes avaient tout le nécessaire.

Les conclusions que Malthus a tirées de ces prémisses sont bien connues. Malthus proclame l'inefficacité radicale de toutes les méthodes qui ont été proposées pour améliorer la condition des travailleurs. Il n'est qu'une méthode, d'après lui, qui permette d'arriver à une fin si souhaitable : c'est celle qui consiste à opérer, par une restriction volontaire de la natalité, cette réduction du taux d'accroissement de la population qui a résulté jusqu'ici, exclusivement ou à peu près, de la misère et de l'élévation de la mortalité consécutive de la misère. Malthus recommande donc ce qu'il appelle le *moral restraint ;* par là il entend, non pas ces pratiques que d'autres n'ont pas craint de prôner après lui et qui entrent de plus en plus dans les mœurs, mais les autres moyens de diminuer la natalité, comme les mariages tardifs, etc.

Telle est la doctrine de Malthus. Certains économistes, adoptant ce qu'elle contient d'essentiel, ont cherché à la compléter ou à l'amender. Il est un point, en particulier, que Malthus n'était pas sans avoir vu, mais sur lequel il n'avait pas attiré assez l'attention, et que d'autres après lui se sont chargés de mettre en lumière : c'est à savoir que la surpopulation, si sur-

(1) Malthus mentionne deux obstacles « positifs » à l'accroissement de la population : la *misère* et le *vice ;* mais ce dernier, d'après lui, ne joue en fait qu'un rôle secondaire ; et de même pour l'obstacle « préventif » — le « *moral restraint* » —, dont nous allons parler plus bas.

population il y a, est *relative* à la structure sociale, que ce niveau que la population ne peut pas dépasser — et que d'après Malthus elle atteint effectivement — dépend du régime de la propriété et de la répartition des richesses. C'est ici une chose qu'il est impossible de ne pas apercevoir. Il y a dans notre société actuelle des classes qui sont en mesure de se procurer plus de subsistance qu'il ne leur en faut pour qu'elles puissent se multiplier selon cette raison géométrique dont Malthus a parlé ; ce ne sont que certaines classes de la société dont la multiplication est empêchée ou ralentie par l'insuffisance de leur revenu : si donc les biens que l'humanité produit étaient répartis également entre tous les hommes — ou si les demandes de tous les hommes avaient une égale importance, une égale influence sur la production —, un nombre d'hommes pourrait vivre plus grand que celui qui existe.

D'après certains auteurs, c'est d'une autre manière encore, en dehors de celle qu'on vient de voir, que le régime de la propriété influerait sur la population. Avec le régime de la propriété individuelle, qui est le nôtre, on voit souvent les propriétaires des fonds limiter la quantité de main-d'œuvre qu'ils emploient pour l'exploitation de ces fonds parce que de cette façon, s'ils diminuent le produit brut, ils diminuent leurs frais davantage, et par conséquent ils élèvent leur produit net, qui est tout ce qui leur importe. Sur ce fait — dont nous aurons à reparler — c'est Sismondi surtout qui a insisté. Mais il ne serait pas impossible de trouver chez Malthus lui-même des passages qui s'y rapportent. Malthus note quelque part l'influence sur la population du principe de la propriété privée ; il note que l'on pourrait produire une plus grande quantité de subsistance si l'intérêt individuel du propriétaire du sol ou du fermier ne s'y opposait, cet intérêt voulant qu'on n'emploie un ouvrier qu'à la condition qu'il produise plus que la valeur de son salaire.

Arrivons aux critiques que l'on a dirigées ou que l'on peut être tenté de diriger contre la théorie de Malthus. Ces critiques sont de deux sortes. Les unes s'adressent à la thèse que Malthus a soutenue touchant l'accroissement des subsistances. Les autres s'adressent à la deuxième des prémisses de l'argumentation de Malthus, c'est-à-dire à ce que celui-ci a avancé au sujet de l'accroissement naturel de la population.

1° On a reproché à Malthus de s'être montré trop pessimiste sur la question de l'accroissement possible des subsistances. Mais à la vérité, quand on l'a combattu sur ce point, on a oublié assez souvent que Malthus ne déniait pas à l'humanité la possibilité de tirer de la terre une plus grande quantité de subsistances, et que même il n'assignait pas de limite à cette augmentation des subsistances. Malthus n'ignorait pas — et il n'a point non plus perdu de vue — qu'il reste des terres à défricher, qu'on peut faire produire davantage aux terres déjà exploitées en y dépensant

plus de capital et de main-d'œuvre, et que des progrès de la technique agricole peuvent avoir lieu qui permettront, avec les mêmes dépenses, de tirer du sol des produits plus abondants. Tout ce qu'il a prétendu, c'est que l'accroissement des subsistances ne pouvait pas être très rapide, qu'il ne pouvait pas être aussi rapide que cet accroissement de la population qu'il considérait comme naturel. S'il a eu raison en cela ou non, c'est aux faits qu'il faut le demander. Or les faits nous montrent bien que la production, et notamment la production des denrées alimentaires, va se développant, plus vite dans de certaines périodes, moins vite dans d'autres. Mais il ne semble pas, tant s'en faut, qu'on puisse affirmer, en se fondant sur eux, que l'humanité ait la possibilité de doubler tous les 25 ans les subsistances qu'elle tire du sol.

2° C'est sur l'autre point, en somme, qu'il y a lieu de faire porter la discussion. Et ici toute une série de questions se posent. La théorie de Malthus ne nie pas que certaines classes soient pourvues de subsistances suffisamment, ou même d'une manière surabondante : la multiplication de l'humanité, dans ces classes, se fait-elle avec cette rapidité que Malthus tient pour naturelle ? et s'il n'en est pas ainsi, quels sont les facteurs qui y font obstacle ? Les classes inférieures d'autre part, s'il est vrai qu'elles se multiplient moins vite que la nature ne le voudrait, le font-elles seulement pour les raisons que Malthus nous indique ? L'état de surpopulation, tel que Malthus le définit, est-il aussi normal que cet auteur le prétend ? Pour pouvoir donner une réponse à toutes ces questions, et nous faire une opinion sur la théorie de Malthus, il est nécessaire que nous procédions à une étude méthodique des causes diverses qui sont susceptibles d'influer sur la population,

2. *Les variations historiques de la population. Leurs causes : l'émigration.*

424. Données statistiques sur les variations de la population. — Dans le problème de la population — comme d'ailleurs dans la plupart des autres problèmes dont l'économique a à s'occuper —, ce sont les faits contemporains qu'il est le plus intéressant de considérer. En premier lieu, ces faits sont ceux qui nous touchent, et auxquels nous sommes mêlés. En deuxième lieu, ils sont plus instructifs, parce que dans notre époque, tout au moins si nous nous attachons à notre pays et aux pays voisins, certains facteurs ont cessé d'influer sur les mouvements de la population, et qu'ainsi le problème se trouve simplifié : on ne voit pas aujourd'hui, dans le monde civilisé, des guerres dévaster les territoires, comme il est arrivé

pour l'empire romain au temps des invasions barbares, comme il est arrivé aussi pour la France à la fin du moyen âge et dans le commencement des temps modernes, s'il est vrai que la population française, après avoir atteint 20 ou 22 millions vers 1300, n'ait plus été que de 14 millions au temps d'Henri III ; on ne voit pas des gouvernements si mauvais qu'ils empêchent complètement le développement économique des nations. D'autre part, il n'y a pas de pays, dans l'Europe d'aujourd'hui, qui aient des régions vierges où déverser ce surcroît qui vient normalement s'ajouter à la population. Enfin ce n'est guère que pour l'époque contemporaine que nous possédons des statistiques démographiques assez nombreuses et assez sûres pour servir de base à une recherche scientifique (1).

On trouvera à la page suivante un tableau de l'accroissement — ou de la diminution — de la population au cours du XIXe siècle, dans un certain nombre de pays, et au haut de la page 747 un tableau de l'accroissement annuel de la population dans quelques pays, calculé d'après la formule de l'intérêt composé.

425. L'émigration : données statistiques. — Les deux tableaux auxquels nous venons de renvoyer contiennent les faits qu'il s'agit d'expliquer. Parmi les causes par lesquelles ces faits s'expliquent, il convient de considérer en premier lieu les phénomènes de l'émigration et de l'immigration (2). Ces phénomènes en effet, du moins à prendre les choses en gros, n'ont pas d'autre effet que d'opérer des déplacements de population : ils n'intéressent donc le problème de la population qu'autant que pour poser ce problème on se place au point de vue national.

Dans le cours du XIXe siècle, les pays d'Europe ont eu presque tous une

(1) Sur l'histoire de la population dans l'antiquité et jusqu'au XIXe siècle, voir dans le *Handwörterbuch*, au t. II, l'article *Bevölkerungswesen*, I (*Bevölkerungsstatistik und Geschichte der Bevölkerung Europas*), II et III, par Meyer et Inama-Sternegg. Sur la population dans l'époque contemporaine, consulter le même article, même section, I (par Rauchberg), et section III (*Bevölkerungslehre und Bevölkerungspolitik*, par Elster), et les divers recueils statistiques que nous avons indiqués, notamment les *Aperçus statistiques internationaux* et la *Statistique internationale du mouvement de la population* ; puis encore Conrad, *Grundriss zum Studium der politischen Oekonomie*, 4e partie, fascicule I (2e éd., 1902), 2e section. Pour la France en particulier, il y a lieu de recommander l'ouvrage de Levasseur, *La population française* (Paris, Rousseau, 1889-92).

Nous emprunterons les chiffres que nous citerons principalement aux *Aperçus statistiques internationaux*.

(2) Consulter dans le *Handbuch* de Schönberg, vol. II, t. II, l'article *Bevölkerungspolitik*, II, par Geffcken et Bergmann ; dans le *Handwörterbuch d. S.*, au t. I, l'article *Auswanderung*, par Philippovich et Bodio, et au t. III, l'article *Einwanderung*, par Waltershausen ; voir encore Gonnard, *L'émigration au XIXe siècle*, Paris, Colin, 1906.

Pays	Population (en milliers d'habitants) (1)											
	1800	1810	1820	1830	1840	1850	1860	1870	1880	1890	1900	1903
France	26.900	28.200	30.000	31.900	33.400	34.907	35.741	36.765	37.512	38.343	38.962	39.290
Royaume-Uni	16.526	18.634	21.411	24.536	27.207	27.902	29.484	32.018	35.425	38.305	42.191	43.173
Irlande	5.395	5.956	6.802	7.768	8.197	6.574	5.799	5.412	5.175	4.705	4.459	4.405
Allemagne	24.500	25.500	27.200	30.420	32.785	35.397	37.747	40.818	45.234	49.428	56.367	59.054
Autriche-Hongrie	24.300	25.500	27.000	29.750	31.363	32.504	34.790	37.495	39.159	42.859	47.143	48.260
Espagne	11.500	12.000	12.500	13.300	14.000	14.500	15.675	16.500	17.120	17.735	18.618	18.850
Italie	18.124	18.500	19.000	20.850	22.300	23.900	25.100	26.650	28.294	30.515	32.475	32.653
Russie	38.000	42.000	46.000	51.200	55.600	60.000	65.000	73.000	83.537	95.908	109.700	114.300
Europe du sud-ouest	59.749	61.990	64.854	69.658	73.590	77.280	80.718	84.471	87.833	91.870	95.724	96.580
Europe du nord-ouest	62.829	66.875	72.886	81.650	88.576	94.092	100.444	108.290	119.353	129.395	144.429	149.414
Europe orientale	64.400	69.700	75.225	82.600	88.800	94.550	101.727	112.638	124.557	141.613	160.371	166.309
Europe	186.978	198.565	212.965	238.908	250.966	265.922	282.885	305.399	331.743	362.878	400.524	412.303
Japon	—	—	—	—	—	—	—	—	38.198	41.005	44.806	—
Inde britannique	—	—	—	—	—	—	—	238.831	253.892	288.187	295.017	—
Java	4.000	—	—	—	—	9.700	12.500	16.452	19.795	23.915	28.747	—
Algérie	—	—	—	—	—	—	—	2.414	3.310	4.125	4.801	—
Égypte	2.460	—	—	—	—	4.800	—	—	6.650	—	10.330	—
États-Unis	5.308	—	—	—	—	23.192	31.443	38.558	50.156	62.622	76.303	—
Canada	360	—	—	—	—	2.400	3.200	3.686	4.325	4.833	5.371	—
Mexique	—	—	—	—	—	7 485	8.400	9.200	10.200	11.750	13.605	—
Argentine	—	—	—	—	—	—	1.300	1.920	2.540	4.000	4.794	—
Australie britannique	7	—	—	—	—	431	1.308	1.925	2.743	3.810	4.544	—

(1) Pour les pays d'Europe, les chiffres que nous donnons se rapportent aux territoires actuels de ces pays.

Pays	Accroissement annuel pour 1.000 habitants								
	1801-20	1821-30	1831-40	1841-50	1851-60	1861-70	1871-80	1881-90	1891-1900
France.	5,47	6,16	4,61	4,42	2,36	2,83	2,01	2,20	1,60
Royaume-Uni . . .	13,03	13,72	10,39	2,52	5,53	8,27	10,16	7,85	9,59
Allemagne	5,24	11,25	7,52	7,69	6,45	7,85	10,33	8,91	13,22
Autriche-Hongrie . .	5,28	9,75	5,29	3,58	6,82	7,52	4,35	9,07	9,57
Espagne	4,18	6,22	5,14	3,52	7,82	5,14	3,70	3,76	4,87
Italie	2,36	9,33	6,75	6,95	4,91	6,01	6,00	7,59	6,24
Russie.	9,60	10,77	8,28	7,65	8,04	11,68	13,57	13,91	13,53
Europe du sud-ouest.	4,11	7,17	5,50	4,90	4,36	4,56	3,91	4,51	4,12
Europe du nord-ouest.	7,45	11,41	8,17	6,06	6,55	7,55	9,78	8,11	11,05
Europe orientale . .	7,80	9,40	7,26	6,29	7,34	10,24	10,11	12,92	12,52
Europe.	6,53	9,42	7,06	5,81	6,21	7,69	8,31	9,02	9,92
États-Unis	30,25	29,35	28,67	31,13	30,90	20,61	26,65	22,45	19,38
Canada	—	—	—	—	—	15,20	16,12	11,17	10,61
Australie anglaise. .	—	—	—	—	—	45,00	35,57	33,08	17,63

émigration ; et celle-ci, pour quelques-uns, a été très forte. Le tableau de la page suivante en fait foi.

L'émigration transocéanique mérite une attention spéciale, parce qu'elle a peuplé des contrées qui étaient à peu près désertes, parce qu'elle a créé ou fait grandir des États qui aujourd'hui, économiquement comme à d'autres égards, sont parmi les plus importants ; elle mérite une attention spéciale, encore, parce qu'elle constitue l'élément principal de l'émigration des pays européens. De 1801 à 1900, 23.038.000 Européens se seraient embarqués comme émigrants pour les pays transocéaniques, soit 1,02 par an et par 1.000 habitants. Entre 1801 et 1820, le nombre de ces émigrants aurait été de 300.000, soit 0,08 par an et par 1.000 habitants ; dans les périodes décennales suivantes, les émigrants auraient été, respectivement, 310.000, 970.000, 2.500.000, 3.470.000, 3.450.000, 3.570.000, 7.141.000, 6.327.000, soit par an et par 1.000 habitants 0,14, 0,40, 0,96, 1,27, 1,17, 1,13, 2,06, 1,66 ; dans les 4 premières années du xxe siècle, les chiffres correspondants sont, pour le nombre des émigrants, 842.767, 1.011.504, 1.155.892 et 1.035.000, pour la proportion, 2,10, 2,49, 2,82 et 2,50. Nous donnons à la page 749 un tableau de l'émigration transocéanique des pays qui ont fourni le plus grand nombre d'émigrants.

Ce sont les États-Unis qui ont profité le plus de ce grand courant d'émigration dont nous venons de mesurer l'importance. De 1801 à 1900, il est arrivé aux États-Unis 19.597.157 immigrants, soit 160.000 entre 1801 et

1820, et dans chacune des périodes décennales suivantes du XIXe siècle, respectivement, 143.439, 599.125, 1.713.251, 2.582.580, 2.450.520, 2.944.695, 5.176.212, 3.827.335 ; il en est arrivé 522.573 en 1901, 739.289 en 1902, 939.830 en 1903, 808.999 en 1904, 1.055.000 en 1905, 1.229.000 en 1906 (1). Les apports les plus considérables sont représentés par les habitants du Royaume-Uni, qui entre 1821 et 1904 sont venus au nombre de 7,2 millions — soit 4 millions d'Irlandais, 2,8 millions d'Anglais et 0,4 million d'Écossais —, par les Allemands, qui sont venus au nombre de 5,1 millions, par les Italiens, au nombre de 1,7 million, les Austro-Hongrois, qui ont été 1,7 million, et les Russes, qui ont été 1,3 million. Le Brésil a reçu 8.615 immigrants par année, en moyenne, dans la période 1861-70, 20.283 entre 1871 et 1880, 23.429, 76.947, 131.986, 87.704 dans les périodes quinquennales suivantes, 76.292 en 1901, 40.794 en 1902. Pour l'Argentine, les chiffres correspondants sont

Pays	Population en milliers d'habitants à la fin de		1841-1900		Migration annuelle par 1.000 habitants					
	1840	1900	Excédent des naissances en milliers	Immigration (+) ou émigration (—) en milliers	1841-50	1851-60	1861-70	1871-80	1881-90	1891-1900
France	33.400	38.961	4.692	+ 869	+ 0,31	+ 0,08	+ 0,24	+ 0,29	+ 0,42	+ 0,98
Angleterre	15.914	32.527	17.992	—1.378	+ 0,26	— 1,64	— 1,09	— 0,86	— 2,25	— 0,18
Irlande	8.196	4.458	1.880	—5.617	—20,97	—19,39	—14,97	—13,07	—15,52	—10,67
Italie	22.300	32.475	13.033	—2.858	—	—	— 0,88	— 0,97	— 2,88	— 4,55
Espagne	14.000	18.618	5.794	—1.176	—	—	— 2,06	—	— 0,93	— 0,39
Allemagne	32.785	56.367	28.435	—4.853	— 1,73	— 2,50	— 2,46	— 1,62	— 2,80	— 0,69
Autriche-Hongrie . .	30.263	45.405	16.601	—1.459	—	—	— 0,52	— 0,78	— 0,72	— 1,11
Suède	3.138	5.136	2.844	— 847	— 0,12	— 0,74	— 3,68	— 3,16	— 7,43	— 3,66
Norvège	1.246	2.240	1.439	— 445	— 0,92	— 1,89	— 5,09	— 4,05	— 9,76	— 2,71
Russie	55.600	109.700	57.683	—3.583	—	—	— 0,66	— 0,32	— 0,89	— 1,60
Europe du sud-ouest .	73.590	95.725	26.041	—3.906	—	—	— 0,68	— 0,60	— 1,09	— 1,35
Europe du nord-ouest .	88.576	144.427	70.779	—14.928	— 2,45	— 2,86	— 2,62	— 1,83	— 3,43	— 0,90
Europe orientale . .	88.800	160.370	75.889	—4.318	—	—	— 0,50	— 0,31	— 0,70	— 1,37
Europe	250.966	400.523	172.711	—23.153	— 1,14	— 1,12	— 1,30	— 0,93	— 1,67	— 1,19

(1) Ces deux derniers chiffres d'après Raffalovich, *Le marché financier* (*1906-07*), p. 722.

21.815, 35.754, 70.562, 136.103, 39.763, 59.355, 47.913, 17.682; l'Argentine a reçu en 1903 38.241 immigrants. En Australie, l'excédent des immigrants sur les émigrants a été en moyenne de 61.357 par an dans la période décennale 1851-60, de 29.161 entre 1861 et 1870, de 33.600 entre 1871 et 1880, de 50.189 entre 1881 et 1885, de 27.014 entre 1886 et 1890, de 6.894 entre 1891 et 1895, de 3.851 entre 1896 et 1900; il a été de 8.219 en 1901, de 10.081 en 1902 et de 4.026 en 1903.

	Moyenne										
	1866-70	1871-75	1876-80	1881-85	1886-90	1891-95	1896-1900	1901	1902	1903	1904
Angleterre	73.665	109.003	85.140	152 025	157.768	123.573	95 604	111.585	137.121	177.581	175.733
Irlande	80.017	65.893	42.647	79.732	67.163	51.966	40.218	39.210	42.256	45.568	58.257
Allemagne	90.000	83 200	49.020	175.664	97.027	80 514	25.462	22.073	32.098	36.310	27 984
Autriche-Hongrie	5.747	10.471	12.603	35.109	53.688	62.713	75 829	135 394	179.124	222.513	150 000
Italie	—	25 936	28 889	64 043	133 957	150 226	165 692	279.674	284.654	282 435	252.366
Espagne	—	—	—	25 000	51.154	35 388	42 172	53,304	48.529	53.660	—
Russie	—	6.080	5.505	13.000	44.650	57.981	48.052	81 000	113.000	140.000	155.000
Europe	390 000	402.000	311.000	671.440	756 884	687.332	578 089	842.767	1.011 504	1.155.892	1.035.000

426. Causes et conséquences. — L'émigration, dans les siècles qui ont précédé le XIXe, a eu souvent pour cause des persécutions religieuses ou politiques qui obligeaient certaines gens à quitter leur pays. Dans le XIXe siècle, elle a eu pour cause principale le désir, sinon de faire fortune, du moins de trouver dans une patrie nouvelle une existence moins dure. Les variations que l'on constate dans l'émigration des divers pays d'une époque à l'autre s'expliquent par là en grande partie : c'est ainsi que la prospérité croissante de l'Allemagne, dans ces dernières années, a presque complètement enrayé un mouvement d'émigration qui était très fort. Mais quand on veut expliquer les faits qui se rapportent à l'émigration, on ne doit pas oublier que celle-ci, en même temps qu'elle a des causes, a des conditions dont elle dépend également. L'émigration ne saurait devenir importante que si les communications et les transports sont faciles : ainsi, l'émigration transocéanique n'est devenue considérable qu'après l'établissement de services réguliers de bateaux à vapeur entre l'Europe et l'Amérique ou

l'Australie. Les habitants d'un pays, d'autre part, n'émigreront en nombre que lorsqu'ils auront appris qu'ils ont la possibilité de gagner leur vie plus largement ailleurs : c'est ce qui nous fait comprendre que l'émigration des Polonais, des Russes, des Ruthènes, des Croates, des Hongrois n'ait pris de grandes proportions que récemment. Un pays, enfin, émigrera d'autant plus que ses habitants seront plus assurés de pouvoir trouver, dans les contrées où ils se rendront, un milieu semblable, au point de vue de la langue, des mœurs, de l'organisation politique, etc., à celui où ils sont accoutumés à vivre : c'est pour cette raison que l'émigration anglaise, bien que l'Angleterre soit le plus riche des pays de l'Europe, est si nombreuse.

Quelles sont les conséquences de ces déplacements de population que l'émigration opère ? Pour les pays où les émigrants se dirigent, ces conséquences sont celles qui d'une manière générale doivent suivre un accroissement de la population. Il est à noter, toutefois, que ces pays reçoivent principalement des adultes, c'est-à-dire des individus en état de travailler ; ils acquièrent donc de la main-d'œuvre qui ne leur aura rien coûté à produire ; et la proportion devient plus grande chez eux de la population active. Ajoutons que les immigrants sont à l'ordinaire des gens d'une énergie supérieure à la moyenne — le fait qu'ils ont pu s'arracher à leur milieu, à tout ce qui constituait leur vie, nous le donne à croire — : ce sont donc de bons éléments que recrutent les pays où ils se dirigent, surtout si un contrôle est exercé sur ces immigrants à leur arrivée, comme c'est le cas aux États-Unis.

Quant aux pays d'où l'on émigre, ils peuvent être enrichis dans une certaine mesure par l'émigration si les émigrants, ainsi qu'il arrive assez souvent, envoient chez eux une partie de leur gain, ou s'ils reviennent chez eux après avoir acquis la richesse ou l'aisance à laquelle ils aspiraient ; l'émigration a pour eux, encore, cet heureux effet de développer leur commerce avec ces régions où les émigrants sont allés s'installer. Mais la conséquence immédiate de l'émigration, c'est de priver le pays d'où part cette émigration d'une partie de ses ressources en main-d'œuvre, et d'y réduire la production. Cette réduction de la production, au reste, ne va pas sans être accompagnée d'un changement dans la distribution des richesses dont profite la classe des travailleurs.

Dans ce qui précède, nous avons supposé que l'émigration diminuait la population des pays qui émigrent, ou, ce qui revient au même, en ralentissait l'accroissement. Cette assertion a été contestée ; ou du moins l'on s'est demandé si les vides créés par l'émigration n'étaient pas comblés aussitôt grâce à une élévation du taux de la natalité : dans les pays, dit-on, où l'on émigre facilement, on verra sans doute les gens redouter moins d'avoir une famille nombreuse, car ils n'auront pas la crainte de ne pas

pouvoir caser leurs enfants. Mais il n'apparaît guère que les prolétaires, tout au moins, soient détournés de procréer par la crainte en question. Et l'étude des statistiques nous oblige à rejeter la conception que nous venons de dire. Les deux pays d'Europe où la natalité est le plus basse sont la France et l'Irlande, c'est-à-dire un pays qui a un fort excédent d'immigration et un pays qui a un fort excédent d'émigration. L'émigration italienne est devenue très importante vers le milieu de la période 1891-1900 ; l'émigration allemande a commencé au même moment à diminuer d'une manière sensible ; or nous voyons que la natalité annuelle pour 1.000 habitants, qui était dans la période 1886-90 de 37,3 en Italie et de 36,5 en Allemagne, est descendue en 1903 à 31,9 pour l'Italie et à 33,8 pour l'Allemagne : elle a donc subi, dans les deux pays, des variations non pas égales, mais cependant du même sens.

Que si, enfin, on se place au point de vue général, il apparaîtra clairement que l'émigration, en tendant à égaliser entre les divers pays le niveau où se trouve la marge de la production, augmente la production, et par suite, le bien-être de l'humanité ; et elle augmente aussi ce bien-être en tant qu'elle tend à égaliser entre les divers pays le taux des salaires : l'élévation des salaires dont les uns bénéficieront leur procurera sans doute plus de bien-être que n'en enlèvera aux autres la réduction des salaires qu'ils auront à subir.

3. *La mortalité et la natalité.*

427. L'excédent de la natalité sur la mortalité. — Si nous faisons abstraction de ces déplacements de population qu'opère l'émigration, les variations de la population résultent du rapport de la mortalité et de la natalité. Nous donnons à la page suivante un tableau des excédents de naissances — par 1.000 habitants — que l'on a constatés, au cours de la période la plus récente, dans les principaux pays d'Europe et en Australasie.

428. La mortalité. — Considérons la mortalité à part. Nous voyons qu'en France elle est tombée de 23, 2 ‰ dans la période 1841-50 à 19,2 en 1903 ; en Angleterre, de 22,4 ‰ dans la période 1841-50 à 16,2 en 1904 ; en Irlande, de 20,4 ‰ en 1871-75 à 19,9 en 1904 ; en Allemagne, de 26,8 ‰ en 1841-50 à 20 en 1803 ; en Autriche-Hongrie, de 31,5 ‰ en 1861-70 à 25 en 1903 ; en Italie, de 30,9 ‰ en 1861-70 à 22,5 en 1903 ; en Russie, de 40,3 ‰ en 1841-50 à 31,4 en 1901 ; dans l'Europe du sud-ouest, de 27,3 ‰ en 1861-70 à 21,6 en 1903 ; dans l'Europe du nord-ouest, de 26,2 ‰ en 1841-50 à 18,5 en 1903 ; pour l'Europe orientale, de 38,9 ‰ en 1841-50 à 29,6 en 1901 ; pour l'Europe entière, de 30,9 ‰ en 1841-50 à 24,2 en 1901. Les pays d'Europe qui ont la mortalité la plus basse sont aujourd'hui les pays scandinaves : la Suède a eu en 1904 une

	1841-1850	1851-1860	1861-1870	1871-1875	1876-1880	1881-1885	1886-1890	1891-1895	1896-1900	1901	1902	1903	1901
France	4,1	2,4	2,5	0,6	2,8	2,5	1,0	—0,0	1,3	1,9	2,1	1,9	—
Angleterre . . .	12,6	13,1	13,5	14,0	14.6	14,1	12,6	11,8	11,6	11,6	12,3	13,0	11,7
Irlande	—	—	—	9,5	7,7	6,5	5,4	5,0	5,6	5,4	6,0	6,0	6,1
Allemagne. . .	9,3	8,9	10,3	10,7	13,1	11,3	12,1	13,0	14,7	15,0	15,7	15,4	—
Autriche-Hongrie.	—	—	8,1	2,8	7,8	9,5	10,0	9,8	11,6	12,4	12,2	11,0	—
Italie.	—	—	7,0	6,4	7,5	10,6	10,3	10,5	11,0	10,5	11,2	9,4	—
Russie	8	8,3	12,2	13,9	13,8	14,0	15,3	12,9	17,2	16,6	—	—	—
Europe du sud-ouest	5,4	4,6	5,2	3,7	5,3	5,8	5,3	5,1	5,9	6,4	7,2	6,8	—
Europe du nord-ouest	8,5	9,4	10,1	11,0	12,2	11,3	11,2	11,3	12,5	12,8	13,4	12,5	—
Europe orientale.	6,6	7,5	10,7	9,5	11,2	13,0	14,0	12,0	15,6	15,5	—	—	—
Europe . . .	6,9	7,3	8,9	8,4	10,0	10,5	10,8	10,1	12,1	12,3	—	—	—
Australie . . .	—	25,31 (1861-1865)	23,45 (1866-1870)	21,27	19,55	19,56	20,51	19,05	14,89	—	—	—	—
Nouvelle-Zélande	—	23,86 (1861-1865)	30,23 (1866-1870)	27,09	29,49	25,50	21,35	17,52	16,18	—	—	—	—

proportion de 15,3 décès pour 1.000 habitants; la Norvège en a eu, en 1903, 14,8, et le Danemark 14,6. Des chiffres très bas ont été atteints également dans l'Australasie. L'Australie, entre la période 1861-65 et la période 1896-1900, est descendue de 16,98 décès pour 1.000 habitants à 12,73. La Nouvelle-Zélande, dans le même intervalle, serait descendue de 14,36 au chiffre à peine croyable de 9,56.

Il y a donc eu, au cours des 60 dernières années, une baisse sensible de la mortalité dans les pays civilisés. Cette baisse continuera sans doute, grâce aux progrès de la science médicale et de l'hygiène publique et privée ; elle continuera surtout si la condition de la classe des travailleurs, qui est la plus nombreuse, continue à s'améliorer. Il est certain toutefois qu'elle

ne saurait être indéfinie, et que plus le taux de la mortalité sera bas, plus il sera difficile de l'abaisser.

429. La natalité : sa décroissance générale. — Si importante que soit l'étude des variations de la mortalité, celle des variations de la natalité, pour des raisons qu'on verra bientôt, présente un intérêt, tant théorique que pratique, beaucoup plus grand (1). Voici un tableau relatif à la natalité dans quelques pays, au cours de la période la plus récente :

	1841-50	1851-60	1861-70	1871-75	1876-80	1881-85	1886-90	1891-95	1896-1900	1901	1902	1903	1904
France	27,3	26,1	26,1	25,5	25,3	24,7	23,0	22,3	21,9	22,0	21,6	21,1	—
Angleterre	35,0	35,3	36,0	36,0	35,4	33,5	31,5	30,5	29,3	28,5	28,5	28,4	27,9
Irlande	—	—	—	29,9	28,3	26,3	25,1	25,3	25,6	25,0	25,3	25,3	26,0
Suède	31,1	32,8	31,4	30,7	30,3	29,4	28,8	27,4	26,9	27,0	26,5	25,8	25,8
Allemagne	36,1	35,3	37,2	38,9	39,2	37,0	36,5	36,3	36,0	35,7	35,1	33,8	—
Autriche-Hongrie	—	—	39,6	40,8	41,0	40,7	40,0	39,3	38,2	37,1	38,0	36,0	—
Italie	—	—	37,9	36,9	37,0	37,8	37,3	35,9	33,9	32,5	33,5	31,9	—
Russie	48,3	48,6	49,3	50,2	48,1	48,7	48,4	47,6	48,3	48,0	—	—	—
Europe du sud-ouest	—	—	32,5	31,8	31,7	31,8	30,8	30,1	29,0	28,7	29,0	28,4	—
Europe du nord-ouest	34,7	34,4	35,3	36,3	36,1	34,4	33,4	32,9	32,5	32,2	31,9	31,0	—
Europe orientale	45,5	45,8	46,5	47,2	46,1	46,8	46,4	45,6	45,7	45,1	—	—	—
Europe	37,8	37,8	38,6	39,1	38,7	38,4	37,8	37,2	36,9	36,5	—	—	—
Australie	—	42,29 (1861-65)	39,46 (1866-70)	36,85	35,09	34,92	35,02	32,33	27,62	—	—	—	—
Nouvelle-Zélande	—	38,22 (1861-65)	42,28 (1866-70)	40,02	41,32	36,50	31,22	27,66	25,74	—	—	—	—

(1) Sur cette question des variations de la natalité, il y a lieu de recommander particulièrement les *Studien zur Bevölkerungsbewegung in Deutschland*, par Mombert (Karlsruhe, Braun, 1907) ; nous emprunterons à ce livre un certain nombre de données statistiques.

Il est regrettable que nous ne puissions pas mettre dans notre tableau les États-Unis. D'après certaines recherches (1), le taux de la natalité aurait été en 1890, pour les États-Unis, de 26,68 $^0/_{00}$. La natalité la plus forte aurait été celle du Nouveau-Mexique, qui aurait atteint 34 $^0/_{00}$. Les États du Sud, où les nègres sont nombreux, auraient eu également une natalité élevée. Mais le taux de la natalité aurait été très faible dans la région de la Nouvelle-Angleterre — 23,5 $^0/_{00}$ pour l'État de New-York, 22,4 pour le Rhode-Island, 18,4 pour le New-Hampshire —, et même dans certaines parties du *Far-West* — 22,5 $^0/_{00}$ dans l'Orégon, 21,8 dans le Wyoming, 19,4 dans la Californie, 16,3 dans le Nevada —. En 1880, le nombre des naissances pour 1.000 femmes entre 15 et 49 ans aurait été de 127,5 pour l'ensemble des États-Unis, de 93,9 pour l'État de New-York, de 82,9 pour le Massachusetts, de 71,6 pour le New-Hampshire ; or, dans la période 1876-85, le nombre correspondant était pour la France, c'est-à-dire pour le pays d'Europe qui avait la natalité la plus faible, de 99. Au reste, il y a un petit nombre d'États qui publient des statistiques de la natalité ; et ces quelques statistiques sont suffisamment édifiantes (2). Dans le Massachusets, la natalité était de 27,3 $^0/_{00}$ en moyenne pendant la période 1891-1900, et de 25 en 1903. Dans le Connecticut, on a une natalité de 24,1 pour la période 1891-1900, et de 22,7 pour l'année 1905. Dans le Maine, la natalité était de 21,1 en 1904. Dans le Vermont, elle était de 20,5 en 1900. Dans le Michigan enfin, on a eu une natalité de 22,5 $^0/_{00}$ dans la période 1871-80, de 19,5 dans la période 1891-1900, de 18,8 en 1902 — notons que dans ce même État, la nuptialité s'élevait à 8,6 $^0/_{00}$ dans la période 1891-1900, et à 10,3 $^0/_{00}$ en 1902 —. Encore faut-il dire que le taux de la natalité est relevé, aux États-Unis, par les immigrés ; s'il fallait ne considérer que les habitants des États-Unis nés dans le pays même, on aurait des chiffres très sensiblement inférieurs à ceux que nous avons cités.

En somme, il apparaît à qui étudie la démographie de notre époque que le taux de la natalité est en voie de décroissance dans le monde civilisé presque tout entier. Ce phénomène s'est produit en premier lieu en France ; il s'est produit ensuite dans les pays anglo-saxons et scandinaves ; plus tard seulement en Italie et en Allemagne ; tout récemment dans l'Europe orientale. Les grandes villes, d'une manière générale, ont manifesté les premières cette diminution de la natalité, puis les villes moins importantes, puis les campagnes : ainsi dans l'Allemagne entière on comptait, pour 1.000 femmes mariées en âge de procréer, 322 naissances en 1880-81,

(1) Cf. Gonnard, ouvrage cité, chap. 2, pp. 53 et suiv.

(2) On trouvera les principaux résultats qu'elles ont donnés réunis dans la *tistique internationale du mouvement de la population*, pp. 43-47.

329 en 1885-86, 328 en 1890-91, 317 en 1895-96, 305 en 1900-01 ; dans les campagnes, les chiffres correspondants sont 329 pour 1880-81, 347 pour 1890-91, 343 pour 1895-96, 337 pour 1900-01 ; dans les villes, 305 en 1880-81, 297 en 1890-91, 279 en 1895-96, 266 en 1900-01 ; à Berlin enfin, on comptait 307 naissances en 1876, 252 en 1881, 230 en 1886, 220 en 1891, 188 en 1896, et 172 seulement en 1901.

430. L'explication du fait. — Comment ce grand fait doit-il être expliqué ? On a soutenu cette thèse que si la natalité baissait, si elle variait aussi d'un pays à l'autre, cela tenait à ce que la répartition de la population entre les différents âges variait, et le rapport des personnes des deux sexes, et d'autres choses de ce genre qui influent sur la *nuptialité*, ou sur les conditions dans lesquelles les mariages se concluent ; mais que si l'on éliminait l'action de ces divers facteurs, la fécondité apparaîtrait comme étant toujours et partout la même (1). Cette thèse est démentie par les faits. Veut-on s'attacher au nombre des mariages ? Nous constatons bien que ce nombre, par an et pour 1.000 habitants, est descendu en Australie de 8,54 à 6,87 entre 1861-65 et 1896-1900, et qu'en Nouvelle-Zélande, dans le même intervalle, il est tombé de 10,39 à 7,18. Mais en France, le taux de la nuptialité est de 7,54 ‰ en 1902 et en 1903, alors qu'il était de 7,51 en 1881-85, et de 7,94 en 1841-50 ; en Allemagne, le taux est de 7,90 pour 1903, alors qu'il était de 8,05 en 1841-50 ; pour l'Angleterre, les chiffres correspondants sont 7,82 et 8,05 ; pour l'Europe du Nord-Ouest, 7,59 et 7,61. La nuptialité, dans ces pays, n'a donc baissé que très peu. Veut-on s'attacher à l'âge moyen du mariage — car il est établi que les mariages plus précoces, toutes choses égales, sont aussi plus féconds — ? Nous voyons qu'en France cet âge s'est abaissé, entre 1851-55 et 1896-1900, de 30,25 ans à 29,65 pour les hommes et de 26 à 25,20 pour les femmes, qu'il a baissé en Prusse, en Italie, qu'il ne s'est élevé que très peu en Angleterre. La proportion des gens mariés, en Prusse, a baissé entre 1871 et 1900 de 19 % à 11 pour les hommes entre 15 et 20 ans, mais elle a monté de 22,8 à 30 pour les hommes de 20 à 30 ans, de 79,4 à 82 pour les hommes de 30 à 40 ans, de 90,3 à 90,8 pour les hommes de 40 à 50 ans, de 1,76 à 1,87 pour les femmes de 15 à 20 ans, de 40,4 à 46,3 pour les femmes de 20 à 30 ans, de 82,5 à 83,8 pour les femmes de 30 à 40 ans.

D'autre part, il n'y a pas lieu de faire intervenir, dans l'interprétation

(1) Cf. Cauderlier, *Les lois de la population et leur application à la Belgique* (Paris, Guillaumin, 1900), *Les lois de la population en France* (Paris, Guillaumin, 1902). Notons que pour Cauderlier, ce qui fait qu'on se marie plus ou moins, plus tôt ou plus tard, etc. — ce qui explique en dernière analyse, par conséquent, l'accroissement plus ou moins rapide de la population —, c'est la prospérité économique plus ou moins grande.

des faits que nous avons relatés, des facteurs comme la *race* ou la *religion* La baisse de la natalité en effet, comme nous l'avons vu, est générale ; et si elle n'a pas commencé simultanément partout, si elle est tantôt plus rapide, tantôt moins, les différences que l'on constate dans la façon dont le phénomène se manifeste ne correspondent pas à ces différences de race ou de religion dont on parle parfois. Il en est de même pour certaines *lois* auxquelles on a voulu donner ici une grande importance : la natalité est en décroissance dans ces pays, comme l'Angleterre, où la liberté de tester est absolue, aussi bien qu'en France, où lorsqu'un homme meurt, la loi partage son héritage également entre ses enfants.

Une explication beaucoup plus satisfaisante de la baisse de la natalité est celle qui la rattache à l'augmentation de la *richesse*. Il a été établi que la natalité, à l'ordinaire, variait en sens inverse de la richesse. En France, dans 10 départements où le produit par tête de l'impôt mobilier et de l'impôt des portes et fenêtres était entre 0 fr. 75 et 1 fr. 21, on comptait, il y a un peu plus d'une vingtaine d'années, 23,63 naissances légitimes par an pour 100 femmes mariées en âge de procréer ; le nombre était de 21,88 dans 9 départements où les mêmes impôts produisaient 1 fr. 29 à 1 fr. 41 par tête, de 18,06 dans 11 départements où ils produisaient 1 fr. 46 à 1 fr. 59, de 16,66 dans 8 départements où ils produisaient 1 fr. 65 à 1 fr. 73 ; puis, avec ces groupes de départements où les impôts en question produisaient 1 fr. 80 à 1 fr. 93, 1 fr. 93 à 2 fr. 06, 2 fr. 13 à 2 fr. 42, 2 fr. 52 à 2 fr. 82, 2 fr. 98 à 4 fr. 34, il devenait successivement 15,84, 16,33, 15,94, 17,77 et 14,73 ; il était, enfin, de 13,24 dans le département de la Seine, où nos impôts donnaient 6 fr. 73 par tête. Pour 1.000 femmes entre 15 et 50 ans, le nombre annuel des naissances était, il y a quelques années, de 80 à Paris, de 102 à Berlin, de 109 à Londres et de 153 à Vienne ; mais si l'on considère séparément la classe très pauvre, la classe pauvre, la classe aisée, la classe très aisée, la classe riche, la classe très riche, on trouve que le nombre des naissances dans ces différentes classes est respectivement : à Paris, 108, 95, 72, 65, 53, 34 ; à Berlin, 157, 129, 114, 96, 63, 47 ; à Londres, 147, 140, 107, 107, 87, 63 ; à Vienne, 200, 164, 155, 153, 107, 71. Si l'on classe les *boroughs* de Londres en groupes d'après la proportion croissante des domestiques qui s'y trouvent, on voit la natalité, en 1903, descendre de 31,56 $^0/_{00}$ à 20,46, la natalité pour la ville entière étant de 26,82 $^0/_{00}$. Si l'on classe, de même, les quartiers des grandes villes allemandes en groupes d'après le loyer moyen des appartements, on voit le nombre des naissances varier, si l'on compare le groupe le plus pauvre et le groupe le plus riche, à Hambourg de 151 à 59, à Leipzig de 241 à 68 — pour 1.000 femmes de 15 à 45 ans —, à Munich de 206,6 à 49,5 — pour 1.000 femmes de 16 à 50 —, à Francfort-sur-le-Mein de 223 à 40 — pour 1.000 femmes de 18 à 45 ans —. A

Berlin, le nombre des enfants de moins d'un an est de 121,4 dans le groupe le plus pauvre, et de 38,3 dans le plus riche (1).

Pourquoi la natalité diminue-t-elle quand la richesse augmente? Pour comprendre ce fait, il est nécessaire de rechercher les raisons qui poussent les gens à restreindre leur progéniture — car la baisse de la natalité à laquelle nous assistons est due, certainement, à une restriction volontaire de la procréation, ou plutôt à une restriction plus générale et plus sévère que celle qui se pratiquait jadis —. Ces causes sont sans doute multiples. Parmi elles, il convient de citer le *désir du bien-être* : on redoute, plus encore que les ennuis qu'ils peuvent causer, l'accroissement de charges que les enfants représentent. Or il est à remarquer que si pour la plupart des gens riches ou aisés les enfants ne représentent que des charges, dans la classe des travailleurs au contraire, s'ils coûtent tout d'abord à élever, un moment vient cependant où ils rapportent — nous noterons ici, en passant, que des lois comme celles qui retardent l'âge de l'emploiement, en réduisant la période déjà courte pendant laquelle les ouvriers profitent du travail de leurs enfants, doivent avoir pour effet de faire baisser chez eux la natalité —.

Mais la raison principale pour laquelle on restreint sa progéniture, c'est, à ce qu'il semble, le désir qu'on a de ne pas descendre dans l'échelle sociale, et d'empêcher que ceux-là descendent en qui l'on se continuera ; c'est le désir qu'on a — les deux choses procèdent d'un même sentiment — de s'élever, ou de faire monter ses successeurs : on a pu parler ici, d'une manière assez heureuse, de *capillarité sociale.* Le paysan qui possède un peu de terre ne veut pas que ses enfants en possèdent moins que lui ; et s'il n'a qu'un enfant, il se réjouira à l'idée que cet enfant, en se mariant, doublera le patrimoine. Il y a d'ailleurs, chez le paysan, un autre sentiment encore : l'attachement à son bien considéré dans ce qu'il a de particulier et de concret, la crainte qu'il ne faille le diviser. Ce deuxième sentiment n'existera pas chez celui dont la fortune consiste en valeurs mobilières. Mais le premier sera présent, et il suffira pour faire qu'on ne veuille avoir que très peu d'enfants — un ou deux —. Or il apparaît que la capillarité sociale, à prendre les choses en gros, agit d'autant plus que les gens sont dans une condition plus élevée. Elle agit fortement sur la classe riche et sur la classe moyenne ; elle agit beaucoup moins sur la classe pauvre. En France, les seuls départements où l'on ait aujourd'hui un excédent de naissances un peu fort sont le Nord, le Pas-de-Calais, le Finistère et le Morbihan. Ce sont des départements où les prolétaires sont très nombreux — mineurs, ouvriers de l'industrie textile, pêcheurs —, et où ces prolétaires, en raison des occupations auxquelles ils se livrent et de la compo-

(1) Ces chiffres se rapportent aux années 1900 et 1901.

sition même de la population, ne peuvent guère voir pour eux ni pour leurs enfants la possibilité de s'élever à une condition différente, et plus haute.

Les causes qui, aujourd'hui, restreignent la natalité ont agi plus ou moins, dans tous les temps, depuis que les hommes ont appris à se préoccuper des conséquences lointaines de leurs actes : dans toutes les sociétés humaines sans doute, à l'exception des plus primitives, il s'est trouvé des gens, même parmi les classes inférieures, pour limiter leur progéniture. Ces causes, toutefois, n'agissaient fortement, jadis, que dans les classes les plus hautes de la société : les familles des souverains et des seigneurs, les familles riches comptaient peu d'enfants — aussi voit-on dans l'histoire que peu d'entre elles ont pu se perpétuer pendant plusieurs siècles — ; la natalité était grande chez les artisans, les cultivateurs, etc. Ce n'est guère, à ce qu'il semble, que pendant les premiers siècles de notre ère qu'on a pu voir, dans certaines parties de l'empire romain, l'Italie et la Grèce notamment, une diminution générale de la natalité — cette diminution fut assez considérable pour entraîner une dépopulation de ces pays —. De nos jours, si dans nos contrées les classes de la société sont affectées inégalement par les phénomènes que nous étudions, elles sont toutes affectées par eux d'une manière notable, ou elles sont à la veille de l'être ; et ces phénomènes, en même temps qu'ils se généralisent de plus en plus, vont aussi s'accentuant toujours davantage.

Quant à savoir pourquoi il en est comme nous venons de dire, ce n'est pas chose aisée. Il semble qu'il y ait lieu d'invoquer, pour expliquer l'influence de plus en plus forte de la capillarité sociale, la diffusion de l'idée *démocratique*, qui fait qu'on se résigne difficilement à rester dans une situation inférieure à d'autres. Et peut-être faut-il attribuer également un rôle, ici, à cette idée du *progrès* qui tient une place chaque jour plus grande dans la pensée des hommes, et dont on voudrait dire qu'elle est la base d'une religion nouvelle, à laquelle le monde sera bientôt tout entier converti : en même temps qu'on croit à un progrès nécessaire de l'humanité, chacun veut qu'il y ait un progrès incessant dans sa condition, et que la condition de ses enfants représente un progrès par rapport à la sienne propre.

431. Ce qui s'en peut déduire. — Nous pouvons maintenant revenir à la théorie de Malthus, et formuler sur elle une opinion motivée. Cette théorie est vraie sans doute, dans une très grande mesure, par rapport aux sociétés barbares ou très arriérées. Dans de telles sociétés, l'accroissement de la population n'est pas empêché ou ralenti seulement par cette mortalité élevée qui résulte pour les classes inférieures de leurs conditions d'existence. Mais ce facteur joue un très grand rôle ; et il est permis de croire que dans les sociétés en question, à l'ordinaire, les classes inférieures ne pourraient pas être plus nombreuses qu'elles ne sont. Chez nous, il en

va certainement bien autrement. La théorie de Malthus n'a pas cessé de contenir un peu de vérité : l'accroissement de la population ouvrière est ralenti, entre autres choses, par la mortalité plus forte qui sévit dans la classe ouvrière en raison de la modicité du revenu dont jouissent ses membres. Mais la population ouvrière n'est pas aussi nombreuse qu'elle pourrait être : elle n'est pas si nombreuse que, dans le cas où un surcroît viendrait s'y ajouter, l'élévation de la mortalité qui s'ensuivrait — toutes choses étant égales par ailleurs — en raison de la baisse des salaires dût nécessairement la ramener à son chiffre présent.

La théorie de Malthus n'a donc, par rapport à nos sociétés, que très peu d'intérêt. Et il n'y a pas grand'chose à retenir non plus de certaine théorie voisine de celle-là qu'on rencontre chez nombre d'auteurs du XVIIIe siècle (1), et même chez des contemporains. On a dit que la natalité montait ou descendait selon que les conditions économiques générales s'amélioraient plus ou moins, selon qu'elles s'amélioraient ou qu'elles devenaient pires : les travailleurs, notamment, se marieront, procréeront plus ou moins selon que leur gain sera plus ou moins grand. Cette théorie, on le voit, établit entre les variations de la population et celles de l'état économique un rapport analogue à celui qu'a dit Malthus ; seulement elle veut que l'état économique influe sur la population principalement par l'intermédiaire de la *natalité*, non de la *mortalité* (2) ; et elle admet que le salaire des travailleurs puisse se tenir, même d'une manière durable, au-dessus du minimum d'existence : car elle fait dépendre la natalité de ce que les ouvriers jugeront nécessaire de gagner pour se marier et élever une famille.

La conception en présence de laquelle nous nous trouvons ici a des applications nombreuses dans le passé : c'est ainsi que la baisse de la natalité que l'on a constatée en Allemagne vers 1855-56 — baisse à laquelle on a voulu comparer celle d'aujourd'hui, mais qui en réalité est très différente

(1) Voir notamment Cantillon, *Essai sur le commerce*, 1re partie, chap. 15.

(2) Comme nous l'avons indiqué déjà, Malthus n'est pas sans avoir reconnu que les gens, parfois, étaient détournés du mariage par la crainte de ne pas pouvoir élever une famille. Mais même dans la deuxième édition de son *Essai*, il n'accorde à ce fait que peu d'importance. On est donc fondé à opposer à la théorie de Malthus celle de Cantillon et de tels autres économistes. Et il convient, en passant, de noter la supériorité de la deuxième théorie. Tandis, en effet, que de la théorie de Malthus cette conséquence découle que la condition des classes inférieures devrait être la même — ou à peu près — dans toutes les sociétés, la théorie de Cantillon fournit une explication des différences si considérables que l'on constate dans la condition de ces classes inférieures d'un pays à l'autre, d'une époque à une autre époque. La théorie de Malthus ne saurait valoir que pour les sociétés les plus arriérées ; celle de Cantillon apparaît comme susceptible de recevoir une application plus étendue ; et c'est cette dernière qui est vrai par rapport à des sociétés comme les sociétés française et anglaise du XVIIIe siècle.

— a eu sa cause dans une dépression économique passagère. Aujourd'hui même, cette conception sera vraie par rapport à un certain nombre d'individus ; mais sa valeur scientifique, en somme, est devenue très petite : cela résulte immédiatement de ce fait que nous avons établi tantôt, que la natalité, dans l'ensemble, variait en sens inverse de la richesse.

Faut-il parler des conséquences qui résultent, et qui résulteront dans l'avenir, de l'affaiblissement croissant de la natalité? On a montré que cet affaiblissement étant marqué surtout dans la classe riche ou aisée, il s'ensuivait une diminution de la qualité moyenne de l'espèce humaine. Ces parties de la population qui se multiplient le plus sont celles où les tares physiques et autres sont le plus fréquentes, où la proportion des « indésirables » est le plus forte. Négligeons cette considération : ce qui résultera de la baisse de la natalité, selon toute vraisemblance, ce sera, dans un avenir plus ou moins rapproché selon les pays, mais qui pour aucun des pays civilisés ne paraît devoir être très éloigné, la dépopulation. Et par là il apparaît que cette baisse de la natalité est un des faits les plus graves qui se soient produits depuis que l'humanité existe.

432. S'il est possible de relever le taux de la natalité. — Est-il possible d'obtenir que la natalité se relève? La plupart des moyens qu'on a proposés à cet effet demeureraient complètement inefficaces. Il faudrait, pour arriver à quelque chose, faire en sorte que les gens eussent intérêt à avoir beaucoup d'enfants. Une proposition intéressante, à cet égard, est celle qui demande que les héritages soient partagés entre les lignes de descendants non pas également, mais en raison du nombre de personnes qui les composent, que si, par exemple, un homme en mourant laisse deux enfants dont le premier a cinq enfants, et le deuxième deux, celui-là prenne six parts et celui-ci trois (1). Mais cette proposition ne vise qu'à enrayer la baisse de la natalité dans les classes possédantes. Pour agir sur la population tout entière, il faudrait, ce semble, que l'on eût un régime social tout différent du nôtre : ce n'est guère que dans un régime socialiste que l'on pourrait, en rétribuant la procréation d'une manière ou d'une autre, obtenir un relèvement général de la natalité (2). Encore ne s'agit-il ici que d'une possibilité théorique. Car c'est une question de savoir si, dans un régime socialiste, les gens voudraient imposer à la collectivité — et par conséquent s'imposer à eux-mêmes — les charges nécessaires pour obtenir un accroissement de la population.

(1) C'est le projet Toutée, présenté à l'*Académie des sciences morales* dans la séance de 27 décembre 1902.

(2) Voir à ce sujet les suggestions de Wells, dans sa *Modern Utopia* (éd. Tauchnitz, 1905), chap. 5.

APPENDICE I

LES QUESTIONS SOCIALES : LA PROPRIÉTÉ

I. — L'utilité sociale de la propriété individuelle (1)

1. *Comment la question se pose.*

433. Ce qu'il faut entendre par questions sociales. — On appelle questions sociales, en prenant cette expression dans un sens large, toutes les questions qui concernent les intérêts de la société, toutes les questions, en d'autres termes, qui sont relatives à la détermination de l'utilité sociale de tel ou tel fait, et au choix des moyens propres à réaliser, par rapport à ces faits, l'intérêt de la société. Il y a, par exemple, une question de la baisse de la natalité, qui est une question sociale : il s'agit ici de savoir si du point de vue de la société nous devons nous réjouir ou nous affliger de la diminution du nombre des naissances, et en admettant qu'il faille nous en affliger, il s'agit encore de savoir comment on pourrait enrayer cette décroissance de la natalité. Nous avons rencontré, dans cet ouvrage, un certain nombre de questions de ce genre, que nous avons traitées d'une manière plus ou moins complète.

L'expression « questions sociales », cependant, est prise assez souvent dans un sens plus restreint que celui qui vient d'être indiqué. Dans ce sens étroit, on entend par questions sociales ces questions qui se rapportent aux institutions fondamentales par lesquelles la vie économique de la société est tout d'abord conditionnée.

434. Utilité et justice. — Les questions sociales sont-elles uniquement des questions d'*utilité?* Les économistes ont examiné assez souvent si les phénomènes qu'ils étudiaient, et qu'ils avaient pour première tâche d'expliquer, étaient ou non conformes à la *justice*. A l'ordinaire, au reste,

(1) Voir celui de nos ouvrages qui porte précisément ce même titre, et notre *Intérêt du capital*, Appendice I.

ils ont cru devoir se prononcer pour l'affirmative, du moins quand les phénomènes qu'ils considéraient se produisaient dans des conditions réputées par eux *normales*. Un individu est sollicité de consentir un prêt; l'argent rapportant 4 % sur le marché, il ne cèdera pas pour un taux inférieur la somme qui lui est demandée : c'est légitimement, dit-on, qu'il tirera 4 % de son placement; car s'il prêtait à 3 %, il renoncerait à ce qui lui revient, il ferait un cadeau à l'emprunteur. L'intérêt ne sera regardé par nos auteurs comme illégitime — pour partie — que dans de certains cas exceptionnels : par exemple, quand le prêteur profitera de ce qu'il ne se trouve pas en concurrence avec d'autres capitalistes, de ce qu'il est la seule personne à qui l'emprunteur puisse s'adresser, pour exiger un taux d'intérêt très élevé. De la même façon, on déclarera que le taux des salaires, dès lors qu'il est déterminé par la productivité du travail, qu'il résulte, par conséquent, de causes « naturelles », est juste, que l'injustice ne peut s'introduire dans la rémunération du travail qu'à partir du moment où la liberté des uns ou des autres subit des restrictions, où des réglementations « artificielles » surviennent, que ce soit d'ailleurs pour diminuer ou pour augmenter le gain des travailleurs (1). De telles conceptions sont vicieuses : les auteurs chez qui on les rencontre ont été victimes de cette illusion, si fréquente chez tous ceux qui étudient les faits pour les connaître en eux-mêmes ou pour en découvrir les causes, qui conduit à regarder comme nécessaire, dans ce sens du mot qui se rapporte à la pratique, ce qui est nécessaire dans cet autre sens qui se rapporte à la théorie, ou même simplement ce qui est donné. Les salaires, par exemple, résultent de la productivité du travail : mais ces salaires ne sont ce qu'ils sont, ils ne permettent à de certains individus de percevoir des rentes, à d'autres de percevoir des intérêts que parce qu'un ordre social est établi, lequel comporte l'appropriation des fonds par un certain nombre d'individus, etc. Or il est permis de se demander, mieux que cela, on doit se demander si cet ordre social dans lequel les salaires s'établissent au taux que l'on constate est le meilleur qui se puisse imaginer. La constatation, l'explication des faits n'en constituent pas, n'en impliquent pas la justification; elles permettent de souhaiter que ces faits ne soient pas, ou qu'ils soient autres,

Il nous a paru bon, en passant, de dénoncer cette façon de résoudre les problèmes de la justice qui revient, en réalité, à les supprimer. Mais nous ne nous occuperons pas autrement de ces problèmes. C'est une opinion qui compte des partisans, et à laquelle nous avons donné nous-même notre adhésion (2), que les problèmes de la justice ne se distinguent en rien des

(1) Cf., à titre d'exemple, Carver, *Distribution of wealth*, chap. 4, p. 141.

(2) Voir notre article sur *L'idée de justice distributive*, dans la *Revue de métaphysique et de morale*, 1901, et nos *Principes de morale rationnelle*.

problèmes de l'utilité, que la notion de la justice est une notion toute *formelle*, qu'elle ne devient susceptible de recevoir des applications pratiques qu'autant qu'on lui donne un contenu *matériel*, et que ce contenu ne saurait être que celui de l'idée de l'utilité sociale. Et quand même il n'en serait pas ainsi, quand même le point de vue de la justice et celui de l'utilité seraient deux points de vue différents, il resterait que les considérations de justice ne sont pas du domaine de l'économique.

435. Les lésions de l'intérêt général dans le régime individualiste-libéral. — Dans les pages qui suivent, nous nous proposons d'étudier l'utilité sociale du régime qui se définit d'une part par l'appropriation individuelle des moyens de production, d'autre part par la liberté absolue laissée aux particuliers de contracter ensemble. Ce régime à la fois individualiste et « libéral », on y prendra garde, n'est pas tout à fait celui sous lequel nous vivons aujourd'hui. Comme nous l'avons montré déjà, le régime actuel s'écarte en bien des points de l'individualisme-libéralisme pur. Il y a aujourd'hui, en tous pays, des propriétés publiques ; il y a des restrictions de toutes sortes apportées à la liberté du commerce et de l'industrie ; et la propriété collective va s'étendant, comme vont se multipliant les restrictions à la liberté du commerce et de l'industrie. Il reste, cependant, que la forme individualiste de la propriété est celle qui domine dans tous les pays civilisés, et que dans ces pays la liberté des transactions est le principe général, par rapport auquel la législation établit seulement un certain nombre de dérogations ; il reste, en tous cas, que ce que l'on cherche, c'est de savoir s'il convient de se rapprocher du régime de l'individualisme et du libéralisme purs, ou s'il convient au contraire de s'en éloigner. Ainsi, pour nous mettre en mesure d'apprécier le régime actuel, et de prendre position sur les points que l'on discute, c'est le type pur dont nous parlions qu'il y a lieu de considérer.

Dans ce régime de propriété purement individuelle et de liberté absolue des contrats dont nous allons nous occuper, c'est en bien des manières que l'intérêt social peut manquer à être réalisé. Parmi les lésions, toutefois, que l'intérêt social pourra ainsi avoir à souffrir, il en est dont nous nous bornerons à faire une mention rapide.

1° Il peut y avoir des lésions de l'intérêt général qui résultent de l'impéritie ou de la malhonnêteté des gouvernants. Nous avons supposé un régime où l'État s'interdirait toute intervention directe dans l'ordre économique ; nous faisons abstraction en outre, ici, du fait de la multiplicité des États et des rapports que ces États entretiennent. Même ainsi, la politique aura une influence sur la prospérité sociale : celle-ci sera plus ou moins grande selon que l'ordre sera assuré plus ou moins bien par des lois plus ou moins heureusement conçues et appliquées avec plus ou moins de régularité, selon que les impôts — puisqu'il faudra qu'il y en ait pour

assurer la marche des services publics — seront établis d'une manière ou d'une autre, etc.

2° L'intérêt général pourra être lésé s'il est des biens, s'il est des travaux dont l'utilité dépasse ce qu'ils coûtent de dépense ou ce qu'ils exigent de rémunération, mais dont la production soit trop coûteuse, qui exigent une rémunération trop élevée pour qu'aucun particulier ou même aucun groupement de particuliers trouve profit à les payer, s'il est des biens ou des travaux socialement utiles, encore, qu'aucun particulier ou aucun groupement de particuliers n'ait intérêt à payer, quelque prix que ce soit. Or il existe de tels biens, de tels travaux. Un savant qui s'applique à l'étude de tels ou tels phénomènes arrivera peut-être à faire des découvertes qui seront très fécondes ; mais il ne peut pas, à l'ordinaire, compter sur les particuliers pour le rétribuer de son labeur : car les découvertes scientifiques ne peuvent pas être un objet de propriété.

3° Il y a des lésions de l'intérêt général qui naissent de ce que les particuliers agissent à l'encontre de leurs intérêts individuels, soit par ignorance, soit par déraison. Il y a beaucoup de gens qui dépensent une partie de leurs revenus pour se procurer de l'alcool avec lequel ils ruinent leur santé. L'alcoolique au reste, en même temps qu'il ruine sa santé, cause aux autres, ou s'expose à leur causer des maux qui n'en sont pas pour lui-même : ainsi il s'expose à commettre des actes de violence, des meurtres. Les particuliers, d'autre part, commettent dans l'exploitation des moyens de production des fautes contre leur intérêt propre — lésant parfois en même temps celui de tel ou tel de leurs voisins —. C'est ici un sujet sur lequel bien des auteurs se sont étendus. On a parlé du paysan qui ignore les méthodes de culture les plus productives, ou qui, mis au courant de ces méthodes, persiste à suivre les vieux errements par un attachement superstitieux à la coutume ; on a parlé de ces jalousies, de ces inerties qui si souvent empêchent les propriétaires de se grouper pour exécuter des travaux — d'irrigation, par exemple — qu'aucun ne pourrait entreprendre isolément, et qui seraient profitables à tous, ou encore d'organiser une exploitation collective qui serait moins dispendieuse que ne sont, au total, les exploitations individuelles.

4° La propriété individuelle des moyens de production réclame une défense, une protection qui coûte cher aux propriétaires, à l'État, et qui des deux façons grève lourdement la société.

Sur toutes ces lésions de l'intérêt général que nous venons de passer en revue, nous n'insisterons pas autrement. Ce n'est pas qu'elles n'aient une très grande importance. Quand il s'agira de choisir entre le régime que nous avons appelé individualiste-libéral et tel autre, ou de décider des corrections à apporter à ce régime, il sera tout à fait indispensable qu'on les prenne en considération. Mais ces lésions dont nous venons de parler briè-

vement sont suffisamment connues : l'attention a été attirée sur elles bien souvent. Et d'autre part, comme il est aisé de s'en rendre compte, elles ne sont pas *spéciales* au régime dont nous voulons ici apprécier les conséquences, ou elles n'y sont pas liées *nécessairement* — on peut concevoir que, ce régime subsistant, elles arrivent à disparaître —. Il conviendra en revanche, ce nous semble, que nous nous étendions un peu sur certaines lésions de l'intérêt général qui *résultent d'une manière nécessaire* de la propriété individuelle des moyens de production et de la liberté des contrats. Outre que c'est ici un sujet qui n'a été exploré que très peu, c'est en portant notre investigation sur ce point que nous nous mettrons en mesure de porter un jugement, non plus sur ce que le régime qui nous occupe peut être dans telles ou telles conditions contingentes, mais ce qu'il est *dans son essence.*

2. *La théorie du « laissez-faire » et ses critiques.*

436. La doctrine optimiste. — Qu'il doive résulter nécessairement du régime individualiste — nous nous servirons de cette dénomination pour simplifier —, des lésions de l'intérêt général par les intérêts particuliers, c'est ce qui n'a pas été admis, tant s'en faut, par tous les économistes. Pendant toute cette période qui va du milieu du xviiie siècle au milieu du xixe, l'opinion dominante, parmi les économistes, a été que de telles lésions ne pouvaient pas exister, qu'il y avait nécessairement, au contraire, harmonie entre les intérêts particuliers et l'intérêt de la collectivité (1).

Ce sont les physiocrates qui ont les premiers professé cette croyance optimiste ; et ainsi elle nous apparaît comme contemporaine de la première vue d'ensemble qui ait été jetée sur les phénomènes de la vie économique. Les physiocrates ont proclamé l'existence d'un *ordre naturel*, antérieur à toute convention sociale, et fondé sur la constitution tant physique que morale des hommes. Cet ordre naturel, établi par la Providence, et que le législateur doit respecter, comporte pour les individus et la liberté et la propriété. Et ce n'est qu'autant qu'il régnera que l'intérêt général sera réalisé, notamment au point de vue économique, que la prospérité générale sera portée à son plus haut degré. Que l'État s'abstienne d'intervenir dans les phénomènes économiques, qu'aucune autorité ne s'avise de réglementer l'activité économique des individus, et l'on aura la plus grande quantité possible de bien-être avec le minimum de dépenses. Ainsi pensaient les physiocrates ; et leur façon de voir était partagée, dans leur temps, par la plupart des économistes qui n'acceptaient pas entièrement

(1) On trouvera des citations intéressantes dans Philippovich (voir son *Grundriss*, 1er vol., §§ 141-142).

leurs idées sur le rôle de la terre et de l'industrie agricole dans l'économie. Il suffira de citer Gournay, auteur de la formule fameuse « *laissez faire, laissez passer* » —, Turgot, qui comme ministre devait s'employer à mettre en application la théorie libérale qu'il avait défendue dans ses écrits, et Condillac.

L'opinion qu'avaient professée les physiocrates et leurs contemporains français est encore celle des économistes de l'école classique. Smith, s'il n'apporte pas dans ses affirmations la rigueur absolue qu'on trouverait chez d'autres, n'en enseigne pas moins qu'en somme, la prospérité de la société ne saurait être assurée mieux que par le libre déploiement des activités individuelles poursuivant des fins égoïstes (1). Les doctrines de Malthus et de Ricardo ont été taxées de pessimisme ; et elles sont pessimistes d'une certaine façon : car c'est une conception affligeante que cette conception — qui y tient une si grande place — que le gain des travailleurs se réduit nécessairement au minimum d'existence. Mais remarquons que la nécessité dont il s'agit ici est une nécessité conditionnelle : les travailleurs ont la possibilité d'améliorer leur condition, en pratiquant le *moral restraint*. Et surtout, ni Malthus ni Ricardo ne conçoivent qu'aucun régime puisse valoir mieux que le régime individualiste. Quant à Bastiat, qui pour n'être pas un économiste très profond ni très original n'en est pas moins un des auteurs les plus illustres de l'école, il a employé tout son talent de polémiste à célébrer, avec un enthousiasme qui ne connut pas de défaillance, les *harmonies économiques*.

Chez tous ces auteurs que nous avons cités, c'est toujours la même argumentation qui sert à fonder la thèse qu'on voudrait appeler harmoniste. Cette argumentation est extrêmement simple. Elle consiste à remarquer que pour se procurer le maximum de bien-être, pour gagner le plus possible — ce qui à l'ordinaire est leur but —, les individus, s'ils ne veulent pas commettre de ces actes que la loi défend et réprime, doivent faire produire le plus possible aux moyens de production qu'ils ont en leur possession. Chacun aura intérêt à produire par son travail, comme aussi avec les fonds, les capitaux dont il dispose, ces biens qui sont le plus demandés, ou encore à vendre sa force de travail, à confier les fonds et les capitaux qu'il possède à ceux qui les lui paieront le plus cher. Mais si un moyen de production rapporte plus dans un emploi que dans un autre, c'est que ce qu'il donne dans cet emploi est plus utile. Ainsi au gain le plus fort de l'individu correspondra l'avantage le plus grand de la société : dans un régime de liberté, c'est en créant le plus de richesse possible qu'on s'enrichira le

(1) Il y a dans la *Richesse des nations*, aux chap. 3 et 5 du livre II, des vues qui sont nettement en contradiction avec la thèse optimiste. Mais de ces vues — et l'on peut s'en étonner — Smith n'a aucunement tiré les conséquences pratiques qui s'en déduisent.

plus ; le concours, la combinaison des activités égoïstes fera le bien-être général.

On sait que la propagande des économistes libéraux n'a pas été sans exercer une très grande influence sur la législation. C'est en France, tout d'abord, que les principes de ces économistes ont triomphé. Nous avons fait allusion tantôt à la tentative de Turgot pour établir la liberté de l'industrie et du commerce en abolissant les corporations, et en faisant disparaître les entraves à la circulation intérieure des marchandises. Cette tentative échoua. Mais la Révolution, quelque temps plus tard, devait la reprendre, et avec un plein succès. Les autres pays de l'Europe continentale suivirent l'exemple de la France — la Prusse par exemple, par une série d'édits et de lois promulguées entre 1807 et 1818 —. En Angleterre, il y avait moins à faire que dans le reste de l'Europe : on fit disparaître les quelques lois qui pouvaient gêner l'industrie — ainsi la loi de 1562 sur l'apprentissage, qui fut abolie en 1814 — ; et l'école libérale, qu'on appela à un certain moment l'école de Manchester du nom de la ville où elle avait ses plus chauds partisans, devait remporter une victoire plus mémorable encore en obtenant, en 1846, la suppression des droits de douane sur les céréales.

On a plus d'une fois expliqué par les circonstances historiques l'individualisme que la généralité des économistes, entre 1750 et 1850, ont professé. On a dit que ceux qui dans le XVIIIe siècle ont réclamé la liberté économique n'ont été que les interprètes d'aspirations quasi-universelles, que la théorie individualiste s'est constituée parce que toutes les conditions économiques étaient réunies d'un développement vigoureux de la production, et qu'il fallait, pour que ce développement eût lieu, que la liberté fût donnée à l'industrie et au commerce. Cette interprétation des faits historiques n'a peut-être pas toute la valeur qu'on lui attribue : la considération des seules conditions économiques ne nous montre pas que la constitution de la théorie individualiste ait été *impossible* avant la deuxième moitié du XVIIIe siècle, ni qu'elle ait été *nécessaire* dans cette période. Nous sommes ici en présence d'une application de cette philosophie de l'histoire connue sous le nom de *matérialisme historique*, philosophie de l'histoire sur laquelle il convient de faire des réserves sérieuses. Ce qui est certain, c'est que le développement inouï de la production qui a suivi les réformes libérales a contribué grandement à gagner à l'individualisme ceux des économistes qui, en ayant été les témoins, ont professé cette doctrine.

437. Ses adversaires. — La thèse individualiste, cependant, a eu de tout temps des adversaires. Elle en a eu dans la fin du XVIIIe siècle et le commencement du XIXe ; et le nombre de ces adversaires — de ceux, du moins, qui se sont refusés à donner à cette thèse une adhésion entière — est allé grandissant à tel point depuis le milieu du XIXe siècle qu'aujour-

d'hui ceux-là sont bien rares qui demeurent parfaitement fidèles à l'individualisme. Mais si c'est bien souvent et en bien des manières que la doctrine individualiste a été critiquée, les critiques qu'on lui a adressées, pour la plupart, sont telles qu'il n'y a pas lieu de les retenir ici. Beaucoup d'auteurs, par exemple, ont affirmé la nécessité d'une protection légale des travailleurs ; mais c'est un sentiment de *pitié* qui les a inspirés, ou bien encore ils se sont fondés, pour protester contre la condition où le régime de la liberté entière des contrats réduit les travailleurs, sur une conception plus ou moins nettement indiquée de la *justice*. D'autre part, parmi ces critiques dont nous parlions, il en est beaucoup qui ne s'adressent pas à l'*essence* même du régime individualiste, laquelle est ce que nous voulons étudier. Et il en est aussi qui n'ont pas été formulées avec assez de précision pour que nous ayons lieu d'en faire état.

En somme, les auteurs sont rares chez qui l'on trouve l'indication de lésions de l'intérêt général par les intérêts particuliers résultant nécessairement de l'institution de la propriété individuelle. Tenons-nous au XIX[e] siècle ; et négligeons ces auteurs qui, comme Rodbertus et Dühring, n'ont guère fait que définir la *productivité* et la *rentabilité* — ces deux notions correspondent à l'intérêt général et à l'intérêt particulier — et affirmer la possibilité de conflits entre ces deux choses. Sismondi a fait voir comment le souci d'élever leur produit net conduit parfois les propriétaires à réduire, en même temps que la quantité des travailleurs qu'ils emploient, le produit brut de leurs terres ; il a montré que la propriété privée, en limitant le nombre des travailleurs à qui il est possible de gagner leur subsistance, empêche la population de dépasser un certain niveau. Cournot, de son côté, a exposé diverses « antinomies » économiques : c'est le monopoleur qui limite sa vente — en élevant ses prix — pour accroître son gain, au grand détriment des consommateurs ; c'est le propriétaire à qui son intérêt défend d'aménager sa forêt de la manière la plus avantageuse à la société ; il a d'ailleurs cru trouver, dans l'étude du commerce extérieur des nations, la preuve que par rapport aux nations comme par rapport à des sociétés supposées isolées, la direction de l'intérêt général ne coïncide pas nécessairement avec celle des intérêts particuliers. Proudhon il y a 60 ans — dans ses *Contradictions économiques* —, Hertzka plus récemment ont signalé aussi des conflits de l'intérêt général et des intérêts particuliers qui rentrent dans la catégorie dont nous sommes occupés (1). Indiquons encore que la plupart des auteurs qui ont constitué la théorie de l'utilité-limite, comme on l'appelle, ont pris soin de dire — rectifiant ainsi d'une manière très importante la conception antérieurement reçue — que la valeur des différents biens, dans le régime de la concurrence, s'éta-

(1) Pour les références à ces divers auteurs, consulter notre *Utilité sociale*, *passim*.

blissait en telle manière, et que la production, conséquemment, s'organisait de telle sorte que les besoins fussent satisfaits dans la plus grande mesure possible, *par rapport aux ressources dont disposent respectivement les différents individus*. Ils n'ont pas approfondi cette idée; ils n'ont pas cherché à déterminer quelle est la distribution qui porterait à son maximum le total des utilités produites et consommées, ni comment on pourrait mesurer l'utilité des consommations : mais c'est un point très important que d'avoir dit que les utilités n'étaient point mesurées par les demandes respectives des individus.

438. Effertz. — Les auteurs que nous venons de citer ou auxquels nous venons de faire allusion n'ont émis, sur le sujet des lésions que l'intérêt général subit nécessairement dans le régime de la propriété privée, que des vues plus ou moins fragmentaires. Le premier économiste qui ait entrepris de traiter ce sujet dans toute son ampleur et d'une manière systématique est Effertz. L'étude qu'il a faite des *antagonismes de la productivité et de la rentabilité* constitue peut-être la partie la plus remarquable de son œuvre (1). Au sujet de cette étude, toutefois, et de certaines considérations qu'Effertz y a rattachées, nous avons diverses observations à présenter.

1° Effertz ne s'est pas enfermé strictement dans le domaine économique. Il a parlé aussi, avec beaucoup de pénétration d'ailleurs et de force, de cette détérioration *morale* des individus et de l'humanité qui résulte du régime individualiste. Ce régime institue presque partout la concurrence entre les hommes. Or la concurrence a cet effet de développer chez ceux entre lesquels elle s'exerce les qualités qui assurent la victoire. Quelles sont donc ces qualités qui nous donnent la victoire dans la lutte économique? L'intelligence, la vigueur, etc. jouent ici un rôle. Mais pour réussir, il faut également être dépourvu de scrupules, il faut savoir tromper, il faut être servile envers ceux de qui l'on dépend, sans cœur à l'égard de ceux que l'on a au-dessous de soi. Et ainsi la concurrence développera la fourberie, la servilité, la dureté de cœur.

2° Au point de vue économique, Effertz a négligé toutes ces lésions de l'intérêt général qui ont leur source dans la *distribution* des richesses ; c'est à peine si l'on trouvera dans ses ouvrages, là-dessus, une indication très brève donnée en passant, et dont l'importance paraît lui avoir échappé.

3° Arrivons à ces lésions de l'intérêt général qui sont de l'ordre économique et qui apparaissent quand on se place au point de vue de la *production*. C'est ici qu'on doit parler d' « antagonismes de la productivité et de la rentabilité ». La productivité, c'est le principe dont on devrait s'ins-

(1) Voir les *Antagonismes économiques*, 2e partie, chap. 4.

pirer, dans l'organisation de la production, dans la mise en valeur des moyens productifs, si l'on voulait réaliser l'intérêt de la collectivité. La rentabilité, c'est le principe dont on s'inspire quand on veut réaliser son intérêt particulier. Effertz nous montre comment en toutes sortes de manières la rentabilité entre en conflit avec la productivité. Mais la question qu'il traite est différente de celle que nous voulons examiner, et plus vaste. Effertz cherche à dresser un tableau de tous les *antagonismes*, c'est-à-dire de toutes les oppositions d'intérêt qui existent entre les individus et la société ; nous ne considérons que ces antagonismes *qui entraînent* — nécessairement — *des lésions* de l'intérêt général.

Un exemple éclaircira la distinction précédente. Effertz nous entretient des effets qu'a pour la classe ouvrière l'introduction de machines épargnant du travail ; il explique que l'introduction de ces machines est avantageuse aux ouvriers dans de certaines conditions, mais qu'à partir du moment où elles font descendre le coût en travail de la production à un certain niveau, elles leur deviennent préjudiciables ; que c'est pour cela que les ouvriers, qui à une époque lointaine chantaient l'invention des machines — telle l'invention des moulins à eau —, sont devenus plus tard hostiles à celles-ci, qu'ils se sont ameutés souvent contre les inventeurs, qu'ils ont réclamé, et parfois d'ailleurs obtenu, des lois contre ces inventeurs et contre leurs engins. Mais s'il nous fallait considérer le cas des ouvriers qui voient les machines de mauvais œil, et qui voudraient les faire disparaître, il nous faudrait considérer de la même façon le cas du commerçant à qui le commerçant d'en face fait du tort, et qui, s'il était assuré de l'impunité, mettrait volontiers le feu à la boutique de ce dernier. Or dans ce régime social sur la valeur duquel nous cherchons à nous éclairer, et dans le régime actuel, qui sur ce point lui est tout à fait pareil, il est loisible à tout producteur d'employer les machines qu'il veut, comme il est loisible à tout individu d'ouvrir une boutique en face d'une boutique déjà existante ; que si les ouvriers s'avisaient de détruire des machines, comme firent ces mariniers de l'Elbe qui détruisirent le bateau de Papin, leur acte serait illicite et ne manquerait pas d'être réprimé. Ainsi, de ce que l'introduction des machines, réclamée par le principe de la productivité, ne s'accorde pas avec la rentabilité des ouvriers, de ce qu'il y a ici un antagonisme de la productivité et de la rentabilité, il ne suit pas qu'il doive forcément y avoir lésion de l'intérêt général ; une telle lésion, même, ne pourra se produire qu'autant que les lois fondamentales de la société seront violées.

On comprendra bien l'observation que nous venons de faire. Nous ne reprochons pas à Effertz d'avoir recherché quand l'introduction des machines est profitable aux ouvriers, quand elle leur est dommageable. Rien ne s'oppose à ce qu'un auteur entreprenne de pareilles investigations : elles

peuvent être fort utiles pour la compréhension de certains faits historiques ; elles présentent un grand intérêt théorique, et même pratique. Mais quand on veut s'en tenir à l'étude de ces déperditions de richesse qui résultent nécessairement de l'institution de la propriété individuelle, il n'y a pas lieu d'y entrer.

4° Effertz a cru voir des lésions de la productivité dans des faits qui *par eux-mêmes* ne représentent rien de tel. Il constate que dans de certains pays, comme la Chine et le Japon, on dépense facilement de la main-d'œuvre, tandis qu'on économise la terre le plus qu'on peut ; dans que d'autres pays — ainsi aux États-Unis — on est prodigue de terre, et très économe de main-d'œuvre. En Extrême-Orient, il n'y a ni chasses ni pâturages ; l'agriculture est extrêmement intensive ; on emploie un instrumentaire presque exclusivement manuel, et on utilise avec soin les engrais humains. Aux États-Unis, on a beaucoup de pâturages, une culture extensive, et un instrumentaire avant tout mécanique. C'est la rentabilité, dit Effertz, qui permet de comprendre cette opposition : c'est elle qui fait qu'en Extrême-Orient il y a un gaspillage de main-d'œuvre qui rend possible une densité prodigieuse de la population, et aux États-Unis un gaspillage de terre qui rend possible une augmentation considérable du confort. Mais Effertz ne renverse-t-il pas l'ordre naturel des choses ? N'est-ce pas la population très abondante de l'Extrême-Orient et la population clairsemée des États-Unis qui expliquent les façons si différentes dont on exploite la terre dans ces deux régions ? Dès lors, les faits notés par Effertz ne constitueraient plus en eux-mêmes des lésions de l'intérêt général ; on pourrait y voir seulement des *indices* d'états de choses socialement fâcheux, à savoir une abondance d'hommes trop grande d'un côté, une population trop peu nombreuse de l'autre. Notons, au reste, que ces états de choses fâcheux ne sauraient être regardés comme résultant spécialement du régime individualiste.

5° Effertz a étudié certaines lésions de l'intérêt général qui résultent, directement ou indirectement, de ce que les particuliers ne poursuivent pas leur véritable intérêt. Effertz, par exemple, parle de surproduction à propos de l'alcool : il y a surproduction d'alcool, d'après lui, et cela non point parce que l'alcool produit ne trouverait pas à s'écouler, ou parce que de quelque autre manière la production de l'alcool serait excessive par rapport à la demande, mais parce que l'alcool produit fait plus de mal, au total, que de bien. A cela on pourrait être tenté de répondre que l'économique n'a pas à s'inquiéter des effets qu'auront pour nous nos consommations, que vouloir tenir compte de ces effets, ce serait y introduire des considérations qui lui sont étrangères, que l'économique n'a pas affaire aux *utilités*, mais aux *désirs*. Mais cette réponse ne serait pas valable : rien n'empêche que l'économique considère les utilités ; et ce sont elles qu'elle doit considérer — la

chose est trop évidente — dès lors qu'on lui demande de s'occuper des *intérêts*. Ce qu'il convient de représenter ici, c'est que, lorsqu'un producteur fabrique de l'alcool qui ruinera la santé des consommateurs, il y a bien lésion de l'intérêt général par un intérêt particulier, mais que cette lésion résulte — indirectement — de ce qu'il y a des individus qui boivent de l'alcool, faute de savoir à quoi ils s'exposent par là, ou parce que, le sachant, ils n'ont pas assez d'énergie pour se débarrasser de leur vice. Et un tel fait n'est pas, nous l'avons vu, une conséquence nécessaire du régime social.

Nous dirons la même chose, ou à peu près, de cette lésion de l'intérêt général qui résulte, d'après Effertz, de ce que la production, aujourd'hui, n'est pas assez concentrée. On réaliserait, dit Effertz, des économies très importantes en concentrant certaines industries dans un petit nombre de grandes exploitations : pourquoi donc cette concentration ne s'opère-t-elle pas ? parce que, si elle doit être avantageuse pour la collectivité, elle ne le serait pas, en revanche, pour ceux qui possèdent les petites entreprises actuelles. Mais quoi, si la concentration de la production doit permettre de réaliser des économies sur les dépenses de production, ne serait-il pas de l'intérêt commun des entrepreneurs de s'entendre pour l'opérer, aux frais et au profit de tous ? Ainsi ce n'est pas l'intérêt des entrepreneurs qui s'oppose à la concentration de l'industrie, là où elle serait conforme au principe de la productivité : c'est leur manque d'initiative, c'est leur impuissance à se concerter. Et par là il apparaît que cette lésion nouvelle de l'intérêt général qu'on nous signale résulte encore — mais cette fois directement — de ce qu'il y a des gens qui ne réalisent pas leur intérêt particulier, qu'elle non plus, par suite, ne rentre pas dans la catégorie à laquelle nous voulons nous attacher.

6° Parmi ces lésions de l'intérêt général qu'Effertz a dénoncées, il est un groupe que nous laisserons de côté, en partie pour une raison semblable à celle que nous avons fait valoir à propos des lésions précédentes, en partie pour une raison autre : ce sont ces lésions qui naîtraient, d'après Effertz, de ce qu'il y a souvent deux « titres » auxquels on peut se procurer un même moyen de production. Expliquons-nous à l'aide d'un exemple. Une machine existe, qui permet d'économiser 100 unités de main-d'œuvre ; cette machine, cependant, coûte à fabriquer 98 unités de main-d'œuvre : dans ces conditions, la productivité voudrait qu'elle fût employée ; toutefois, elle ne sera pas employée si le prix qui en est demandé par le fabricant, comme il arrivera sans doute, est non pas ce prix pour lequel on peut acheter 98 unités de main-d'œuvre, mais un prix supérieur à celui de 100 unités. Ainsi l'intérêt général sera lésé ; et il le sera parce qu'il y a deux manières de se procurer de la main-d'œuvre, parce que la main-d'œuvre est moins chère quand on salarie les travailleurs que

lorsqu'on achète à des entrepreneurs le produit du travail de ces travailleurs. Plus simplement, nous pouvons dire que le fait indiqué par Effertz provient de ce que les entrepreneurs font entrer dans l'estimation de leurs frais un certain *profit*. Il faut donc voir pourquoi ils exigent un profit, et ce qui leur permet d'en percevoir un. Or nous savons qu'il est, en dernière analyse, deux causes principales du profit. L'une est la répugnance des gens à confier leurs capitaux à d'autres pour des opérations aléatoires, répugnance qui fait que les capitaux d'entreprises sont relativement rares. Mais pour autant que cette cause agit, la lésion de l'intérêt général indiquée par Effertz apparaîtra comme une lésion non nécessaire — on peut imaginer que, le régime social restant le même, cette répugnance disparaisse —. L'autre cause est le haut cas que les capitalistes font de leur loisir — ce qui contribue également à rendre les capitaux d'entreprises relativement peu abondants —. Mais pour autant qu'on la considère, on ne devra même plus parler ici d'une lésion de la productivité — cela du moins si on suppose que les capitalistes ne tiennent pas trop à leur loisir, et si en outre on suppose bonne ou indifférente la répartition des richesses, comme il convient de faire quand on s'occupe d'étudier particulièrement la question de la productivité —.

3. *Productivité et rentabilité : les sousproductions rentables.*

439. Plan de l'étude. — Voulant dresser un tableau des lésions que l'intérêt général souffre nécessairement dans le régime individualiste, nous considérerons en premier lieu celles qui ont leur source dans la manière dont la *production* est conduite, et en deuxième lieu celles qui tiennent à la manière dont les richesses sont *distribuées*.

Les lésions de la première catégorie, que l'on peut appeler lésions de la productivité, sont de trois sortes : il en est qui résultent de productions insuffisantes ou *sousproductions ;* il en est qui résultent de *surproductions ;* il en est enfin qui apparaissent lorsqu'on introduit la notion du *temps*, et qui résultent de ce que, dans la production, le futur est sacrifié au présent. Nous commencerons par les sousproductions rentables. Elles forment elles-mêmes deux groupes, que nous étudierons successivement.

440. Premier groupe de sousproductions rentables. — Le premier groupe des sousproductions rentables est constitué par ces sousproductions qui ont leur cause dans la possibilité qu'ont les producteurs, souvent, d'élever leur *produit brut* en réduisant leur production. Il y a là un phénomène dont la théorie générale de la valeur donne l'explication, et sur lequel notre théorie du prix de monopole a déjà attiré l'attention. La

valeur des biens, nous le savons, est déterminée en un certain sens, quand il n'y a qu'un prix pour toutes les unités vendues, par leur valeur d'usage marginale. Or la valeur d'usage marginale décroît à mesure qu'augmente la quantité débitée, et elle décroît selon une courbe de forme variable : elle ne décroît pas toujours et nécessairement moins vite que la quantité débitée n'augmente. Il suit de là que le produit brut de la vente des biens — et conséquemment le produit net — ne va pas toujours en augmentant à mesure qu'il s'en débite une quantité plus grande : il est une certaine quantité, plus ou moins grande selon les cas, à laquelle correspond le maximum de produit brut, et il en est une aussi — généralement inférieure à celle-là — à laquelle correspond le maximum de produit net. Imaginons donc une marchandise qui soit monopolisée : le monopoleur, cherchant à réaliser le produit net le plus élevé possible, pourra avoir intérêt à limiter sa vente, comme son monopole lui permet de faire.

Illustrons par des chiffres ce qui précède. Soit une marchandise monopolisée qui, s'il doit s'en vendre 1.000 unités, pourra se vendre à raison de 10 francs par unité, qui se vendra 8 francs s'il s'en vend 2.000 unités, 6 francs s'il s'en vend 3.000 unités, 3 francs s'il s'en vend 4.000 unités, etc. Mettons que le maximum du produit brut soit obtenu avec une vente de 3.000 unités, et corresponde au prix de 6 francs : le monopoleur aura avantage à ne pas mettre en vente plus de 3.000 unités. Et si les frais de production sont de 3 francs par unité, alors son intérêt sera de ne mettre en vente que 2.000 unités. Suppose-t-on qu'il lui serait impossible de produire plus que ces 2.000 unités ? Dans ce cas, évidemment, l'intérêt général ne subira aucune lésion. Mais il y aura lésion de l'intérêt général dans le cas contraire : car l'intérêt général voudrait que la production fût poussée jusqu'au point où la valeur d'usage devient égale au coût de production, c'est-à-dire, dans notre exemple, jusqu'à 4.000 unités.

Quand le producteur a intérêt à limiter sa production, il peut s'y prendre, pour le faire, de deux façons. Il peut limiter sa production d'une manière *directe* — c'est ainsi que procèdent souvent les industriels engagés dans les cartels — : il mettra ensuite ses marchandises au plus élevé des prix qui permettront de les écouler toutes, recourant, pour trouver ce prix, à l'adjudication ou à tout autre moyen. A l'ordinaire cependant, c'est le *prix* que le producteur fixe d'abord : après avoir calculé quel prix lui donnera le bénéfice le plus grand, il règle sa production en telle sorte, qu'elle satisfasse à la totalité des demandes qui correspondent à ce prix. Les deux méthodes, on s'en rend compte, reviennent à peu près au même. S'il y a lieu de les distinguer, c'est uniquement en raison de ce fait que les producteurs ne peuvent pas déterminer à l'avance d'une manière précise les ventes qui correspondent aux différents prix, ou les prix qui assureront la vente des différentes quantités de marchandises.

Il arrive, dans certains cas, que la production ne puisse pas être réglée exactement. Il en va ainsi, par exemple, pour les denrées agricoles : les saisons plus ou moins favorables, d'autres causes encore feront que les récoltes, sur une même superficie, avec les mêmes dépenses, seront plus ou moins fortes d'une année à l'autre. Tandis que l'industriel — du moins à l'ordinaire — sait à l'avance la quantité de marchandises qu'il fabriquera, l'agriculteur — si nous en supposons un qui soit nanti d'un monopole — ne peut pas prévoir ce qu'il récoltera. Et il en est de même pour ceux qui, ne produisant rien au sens courant du mot, acquièrent des marchandises, de quelque nature qu'elles soient, afin de les revendre, pour ceux qui se livrent à des opérations d'accaparement : l'individu, le syndicat qui se rendra acquéreur de tout le stock existant d'un certain métal, ainsi que de tout le métal à extraire pendant un certain temps, afin de constituer à son profit un monopole momentané et d'être pour un temps maître du prix, sera obligé de prendre tout ce qu'il y a et tout ce qui va être produit de ce métal sur lequel porte l'opération ; il ne pourra pas faire que la production se ralentisse, ni surtout que le stock accumulé soit moindre qu'il n'est. Dans des cas pareils, les frais du monopoleur — frais de production ou frais d'acquisition de la marchandise monopolisée — se trouvent fixés à une somme qu'il ne lui appartient pas de changer. Dès lors, que lui reste-t-il à faire ? Rien d'autre, que de vendre cette quantité de marchandises qui lui donnera le produit *brut* le plus élevé : car plus le produit brut sera élevé, plus l'excédent de ce produit brut sur les frais — c'est-à-dire le bénéfice — sera fort lui-même. Quant au surplus, notre monopoleur sera conduit, selon les circonstances, à prendre à son égard des partis divers.

1° Parfois, il aura la possibilité d'utiliser immédiatement ce surplus. Il l'utilisera, par exemple, en le *transformant* en des biens d'une autre sorte : c'est ainsi qu'on peut distiller des grains, etc. Il l'utilisera, encore, en le *vendant sur un marché autre* que celui où il fait son opération principale : ainsi un individu, un syndicat qui accaparerait le stock de blé existant dans un pays, et qui, dans ce pays, réaliserait le maximum de bénéfice en ne vendant que les 3/4 du stock, aurait avantage à écouler le dernier quart à l'étranger, à n'importe quel prix.

2° Le monopoleur peut *emmagasiner* ce qu'il a de marchandise en sus de la quantité dont la vente lui procurera le maximum de bénéfice. Pour nous servir encore de l'exemple ci-dessus, celui qui a accaparé une récolte de blé et qui a intérêt à n'en vendre — sur le moment — que les 3/4 pourra mettre le dernier quart en réserve, pour le vendre après la récolte suivante : et il aura un bénéfice supplémentaire à quelque prix qu'il le vende, pourvu qu'il le vende à un prix dépassant les frais de magasinage.

3° On peut imaginer que, gardant ce qu'il n'a pas avantage à vendre tout de suite, le monopoleur s'impose des frais supérieurs aux recettes

qu'il se mettra par là en mesure d'effectuer. D'autre part, il est des biens qui ne sont pas susceptibles d'être conservés. Le monopoleur pourra donc avoir intérêt à *détruire* une partie de sa marchandise. Les accapareurs du vieux temps employaient assez souvent cette méthode ; et il y avait des lois pour punir ces destructions rentables de richesse, qu'on appelait du nom de *dardanariats*. Aux colonies, on a vu des États, des compagnies à monopole, pratiquer le dardanariat — légalement cette fois — d'une manière systématique. Et il n'y a pas plus de quelques années qu'on a vu aux États-Unis les planteurs et les négociants allumer des *feux de coton*, pour obtenir le relèvement de cours désastreux pour eux (1).

Si nous essayons, maintenant, de nous faire une idée de la *fréquence*, dans notre économie actuelle, de ces limitations rentables de la production dont nous venons d'esquisser la théorie, nous nous rendrons compte aisément que cette fréquence est très grande. Le monopole, que certains économistes regardent volontiers comme un phénomène exceptionnel, est au contraire, comme nous l'avons dit déjà, quelque chose que l'on rencontre très souvent ; et la multiplication formidable des monopoles artificiels dans notre époque nous oblige à nous demander s'il ne deviendra pas un jour la règle. Et puis, ce que nous devons encore nous rappeler, c'est qu'à côté des monopoles proprement dits il y a les avantages de production, comme on les a appelés, qui se trouvent à peu près partout, et qui permettent à ceux qui les détiennent de faire varier leurs prix à l'intérieur de certaines limites.

Pour ce qui est de l'*intensité* de ce conflit de l'intérêt particulier et de l'intérêt général qui nous occupe, elle varie avec les marchandises, en raison des formes différentes qu'affectent, lorsqu'on considère des marchandises diverses, les courbes de la valeur d'usage. Une remarque, toutefois, qu'il y a lieu de faire ici, c'est que l'intensité du conflit, à prendre les choses en gros, sera plus grande pour les biens nécessaires que pour les autres. En règle générale, comme nous l'avons vu, la courbe de la valeur d'usage descend lentement pour les biens qui ne sont pas nécessaires ; les biens nécessaires au contraire sont tels, souvent, qu'ayant une valeur d'usage relativement très élevée jusqu'à concurrence d'une certaine quantité, leur valeur d'usage tombe très bas quand cette quantité est dépassée : et ainsi, c'est là où elles seront le plus dommageables à la collectivité que les limitations de la production seront le plus rentables.

Mais comment devons-nous mesurer le dommage qui résulte pour la collectivité des limitations rentables de la production ? Cela dépend des cas. Soit en premier lieu un accapareur qui détruit un quart de la marchandise qu'il a accaparée : pour estimer le tort qu'il fait à la société, il n'y a

(1) D'après le *Temps* du 31 décembre 1904.

qu'à estimer les valeurs d'usage dont il prive ses semblables. Prenons en deuxième lieu un monopoleur qui limite sa production, au sens propre de l'expression. Soit par exemple un individu, propriétaire d'une source minérale, qui vend annuellement un million de bouteilles à 50 centimes. Les dépenses qu'il a à supporter étant, nous supposons, de 10 centimes par bouteille, l'intérêt social voudrait qu'il vendît ses bouteilles à 10 centimes ; et il en vendrait, à ce prix, 2 millions. C'est donc un surplus d'un million de bouteilles qu'il devrait vendre ; et si nous égalons à 20 centimes la valeur d'usage moyenne de ces bouteilles, le dommage subi par la société nous apparaît tout d'abord comme égal à 1.000.000 × 0,20, c'est-à-dire à 200.000 francs. Mais d'autre part il a été effectué pour 100.000 francs d'économies — en main-d'œuvre et en dépenses de production diverses — ; ce qui signifie que la limitation de la production de notre eau minérale a pour effet de rendre disponible une somme de main-d'œuvre, etc. qui permettra de créer par ailleurs des biens dont la valeur d'usage sera voisine de 100.000 francs — du moins en sera-t-il ainsi, comme nous l'expliquerons au paragraphe suivant, dans nos sociétés —. En définitive, la lésion de l'intérêt social est mesurée approximativement par le chiffre de 100.000 francs.

Aujourd'hui, les destructions rentables de biens déjà produits sont rares. L'effet de cet antagonisme que nous étudions ici, ce sera principalement de faire employer des moyens productifs à des productions qui, socialement, ne sont pas les plus avantageuses parmi celles auxquelles ils peuvent être consacrés. Mais il ne semble pas qu'on risque beaucoup de se tromper en regardant comme très important le dommage que la société souffre par là : surtout si on prend ce fait en considération, que, dans l'impossibilité où les monopoleurs se trouvent de connaître exactement leur intérêt, une tendance qui s'explique sans peine les porte à réduire leur production plus que cet intérêt ne voudrait, plutôt que moins.

441. Deuxième groupe. — Le précédent antagonisme de l'intérêt particulier et de l'intérêt général naît de ce que les individus peuvent augmenter leur produit brut en réduisant leur production ; et il suppose des individus maîtres de leurs prix. On a parlé plus d'une fois d'un deuxième antagonisme qui n'impliquerait aucune supposition de ce genre ; cet antagonisme nouveau naîtrait, lui, de ce que les individus peuvent, en limitant leur production, *diminuer leurs frais plus qu'ils ne diminuent leur produit brut.*

Soit par exemple un propriétaire foncier qui exploite sa terre. Employant une certaine quantité de main-d'œuvre, qui lui coûte dans l'année 2.000 francs, il obtient une récolte d'une valeur de 4.000 francs, ce qui lui laisse 2.000 francs de bénéfice — nous imaginons que les seules dépenses de production soient des dépenses en main-d'œuvre — ; employant de la main-d'œuvre pour 3.000 francs, il aura 6.000 francs de récolte ; en employant

pour 4.000 francs, il aura 6.800 francs de récolte. Des trois quantités de main-d'œuvre ci-dessus, dès lors, celle qu'il est le plus avantageux à notre propriétaire d'employer est celle qui lui coûte 3.000 francs, et qui permet d'avoir pour 6.000 francs de récolte. Il se refusera à une dépense supplémentaire de 1.000 francs qui n'augmentera le produit brut que de 800 francs. Nous n'avons pas besoin, pour le reste, d'expliquer comment il se fait qu'on puisse dépenser pour l'exploitation d'une terre des quantités de main-d'œuvre plus ou moins grandes : on sait assez que sur une terre on peut entreprendre des cultures diverses, et que chaque culture peut être conduite en différentes façons.

Qu'un propriétaire puisse avoir intérêt à ne pas tirer de son fonds tout le produit brut qu'il pourrait donner, et cela parce qu'à partir d'un certain moment l'accroissement du produit brut devient moins rapide que celui des dépenses correspondantes, c'est ce qui résulte de l'expérience la plus familière, et que personne ne songe à mettre en doute. Mais cette réduction — ou cette limitation — du produit brut constitue-t-elle une lésion de l'intérêt général ? Si certains l'ont prétendu, d'autres en revanche ont soutenu qu'il n'en est pas ainsi, que la réduction du produit brut que l'on constate tout d'abord est plus que compensée par une augmentation de la production qu'elle a pour conséquence, que vouloir obtenir un surplus de produit brut au prix de dépenses qui soient supérieures à ce surplus, ce serait détourner des moyens de production de ces emplois où ils seront le plus utiles. Des deux thèses opposées, il semble que ni l'une ni l'autre ne soient vraies absolument. Des distinctions sont ici nécessaires.

La thèse optimiste est vraie quand il s'agit de dépenses consistant en autre chose qu'en de la main-d'œuvre. Considérons par exemple le capital. Un agriculteur ne se déterminera pas à augmenter le produit de sa terre de 800 francs par an, si pour cela une avance de capital est nécessaire, et qu'il lui faille contracter un emprunt qui l'obligera à payer 1.000 francs par an d'intérêts. Essayons donc de voir ce qui résultera de sa décision pour la société. Tout d'abord, nous avons une diminution de 800 francs par an dans la production. Mais il faut voir ce qui sera fait du capital que notre agriculteur n'a pas voulu employer. Ce capital, sans doute, trouvera un autre emploi, où il prendra la place d'un capital égal. En dernière instance, si nous supposons que par rapport à la constitution des capitaux les hommes soient parfaitement raisonnables, il empêchera qu'un capital égal soit constitué, qui ne serait pas rémunéré suffisamment par les 1.000 francs — d'intérêts dont il lui faudrait se contenter. Si donc d'un côté on a une diminution annuelle de 800 francs dans la production, de l'autre côté un sacrifice est évité dont le prix, si l'on peut ainsi parler, est représenté par un revenu annuel de 1.000 francs. Et en somme, — d'une manière à la vérité différente de celle qu'on trouve indiquée dans cette argumentation

des économistes optimistes que nous rapportions tantôt — on devra se féliciter que l'avance capitalistique dont nous parlions n'ait pas été faite.

Passons à ces dépenses de production qui consistent à payer de la main-d'œuvre. Un entrepreneur, occupant un certain nombre d'ouvriers, se refusera à embaucher un ouvrier supplémentaire à qui il lui faudrait donner 1.000 francs par an, et qui n'augmenterait son produit brut que de 800 francs. Que deviendra donc l'ouvrier en question ? Il devra se rabattre sur un autre emploi où il gagnera, au lieu de 1.000 francs, 1.000 francs — ε. Mais quoi ? si cet ouvrier doit gagner ailleurs 1.000 francs — ε, n'est-ce pas qu'il produira des biens d'une valeur égale à cette somme ? et ne doit-on pas se réjouir qu'il soit créé pour 1.000 francs — ε de biens, au lieu d'en être créé pour 800 francs ? Cela dépend. Si la condition des ouvriers est supérieure au *minimum d'existence*, si, d'une façon générale, ils peuvent subir une baisse de leur salaire sans que leur nombre doive en diminuer, alors il en sera ainsi. Mais mettons que le salaire soit égal au minimum d'existence, qu'il ne puisse pas baisser sans qu'un accroissement de la mortalité s'ensuive dans la classe ouvrière qui, réduisant l'offre de main-d'œuvre, le ramène au niveau primitif : dans un tel cas, les économies rentables de main-d'œuvre, en fermant aux ouvriers un certain nombre d'emplois où ils pourraient être occupés, auront cet effet de faire disparaître un nombre d'ouvriers égal ; la diminution du produit tout d'abord constatée s'accompagnera seulement d'une diminution de la population ; elle ne sera pas compensée par une augmentation de la production qui, en suite d'elle, aurait lieu par ailleurs.

Si la population ouvrière n'est pas à son maximum, mais qu'elle s'achemine cependant vers ce maximum, alors les économies rentables de main-d'œuvre auront les mêmes conséquences que dans l'hypothèse précédente ; seulement, au lieu d'être en présence de conséquences immédiates, réelles, nous serons en présence de conséquences *virtuelles*, qui ne se manifesteront qu'au bout d'un temps plus ou moins long.

Nous connaissons maintenant les cas dans lesquels les économies rentables de main-d'œuvre lèsent la productivité. Il nous paraît indispensable — encore que pour l'instant nous ne soyons préoccupés que de la productivité — d'ajouter qu'ici comme partout — mais ici plus qu'ailleurs — la productivité ne représente pas nécessairement l'intérêt général. Nous venons de voir que là où la population ouvrière est à son maximum, les économies rentables de main-d'œuvre, diminuant la production, diminuaient aussi la population. Au total, elles peuvent être heureuses : ce sera selon la façon dont on établira certaine équation — qu'il faut forcément établir ici — entre la production et la population. Imaginons que le taux des salaires étant 1.000 francs par an, et ce taux correspondant au minimum d'existence, on puisse sur certains fonds employer 10.000 ouvriers qui augmen-

teront la production, à eux tous, de 8 millions. Si ces ouvriers étaient employés, on aurait 10.000 êtres humains en plus — dont la condition, on le remarquera, sera celle qui permet tout juste à la population de se maintenir — moyennant une diminution du bien-être des propriétaires des fonds mesurée par 2 millions. Mais s'il s'agissait d'employer 10.000 ouvriers en plus pour n'accroître le produit que de 1.000 francs en tout, cette diminution du bien-être des propriétaires qui permettrait à nos 10.000 ouvriers de vivre serait mesurée par 9.999.000 francs. Et sans doute estimera-t-on que l'on ne doit pas vouloir à tout prix la multiplication des hommes, que cette multiplication, si elle a pour condition une diminution du bien-être, cesse d'être désirable à partir d'une certaine limite.

Identifions l'intérêt général avec la productivité : il n'est guère à croire qu'aujourd'hui, du moins dans les pays économiquement les plus avancés, les économies rentables de main-d'œuvre lèsent cette productivité, même virtuellement. Comme on l'a vu, il semble bien que la population ouvrière soit sensiblement au-dessous de son maximum, et il est devenu très douteux qu'elle doive jamais y atteindre. Mais ces économies lèsent l'intérêt général dans les pays moins avancés ; et l'étude en est utile, surtout, pour la compréhension du passé. Les auteurs qui se sont engagés dans cette étude ont cité des exemples de dommages causés aux sociétés par le souci que les propriétaires ont du seul produit net. Ces exemples, ils les ont pris dans l'histoire de la propriété foncière, et plus particulièrement de la grande propriété — car la petite propriété, la chose est à remarquer, ne comporte guère d'économies de main-d'œuvre : le cultivateur qui n'a qu'un petit champ, qui exploite ce champ lui-même, et qui, même en dépensant sur ce champ tout son travail, ne peut pas en tirer beaucoup plus que sa subsistance, ne manquera pas d'adopter le mode de culture le plus intensif —. Ils ont parlé des *latifundia* de l'antiquité, qui selon le mot célèbre d'un historien auraient causé la perte de l'Italie et des provinces de l'empire romain. Ils ont parlé aussi de la campagne romaine, où vivait jadis une population nombreuse de cultivateurs, et où maintenant l'on rencontre à peine quelques gardiens de troupeaux. Ils ont montré certaines régions de l'Écosse dépeuplées d'un seul coup, dans un temps qui n'est pas très éloigné de nous, par l'application du *clearance-system*. Ils ont rendu les *latifundia* modernes responsables de la population très clairsemée aujourd'hui même et de la production très faible de pays cependant très fertiles, comme l'Andalousie. Il convient de ne se servir de ces faits qu'avec beaucoup de prudence. Il est bien difficile de dire dans quelle mesure c'est la concentration de la propriété foncière — et les économies rentables de main-d'œuvre qui l'ont suivie — qui a raréfié la population de l'empire romain, et dans quelle mesure c'est la diminution de la natalité ; il est bien difficile de dire, également, si c'est l'établissement du régime de la grande propriété dans

la campagne romaine qui a amené la transformation de cette campagne en un vaste pâturage, ou bien si c'est l'abandon momentané des cultures, à la suite des invasions et des guerres du moyen âge, qui, en permettant à la *malaria* de s'installer dans cette région, l'a rendue inhabitable. Il est permis de penser, néanmoins, que les dommages que les économies rentables de main-d'œuvre — dans l'exploitation des terres, dans celle aussi des autres sortes de fonds — ont causés à l'humanité, et qu'elles lui causent encore en bien des contrées, représentent un total très élevé.

4. *Les surproductions rentables.*

442. — Les deux antagonismes de l'intérêt privé et de l'intérêt général dont nous venons de nous occuper avaient pour conséquence des lésions du dernier qui se caractérisaient comme des sousproductions. De ces antagonismes, le premier naissait de ce que *les particuliers peuvent ne pas estimer assez haut le produit brut de leur industrie*, de ce qu'ils mesurent ce produit brut à ce qu'ils obtiennent d'*argent* par la vente de leurs marchandises, tandis que du point de vue social il y a lieu de le mesurer par ce que les marchandises vendues représentent de *valeur d'usage ;* et l'autre naissait de ce que *les particuliers peuvent estimer trop haut le coût de leur production*, de ce qu'ils inscrivent dans ce coût des dépenses de main-d'œuvre qui du point de vue social, dans de certains cas que nous avons indiqués, ne coûtent rien — nous faisons abstraction ici de la peine qui accompagne le travail — parce que la même main-d'œuvre, employée ailleurs, n'augmenterait nullement la production. Nous arrivons maintenant aux *surproductions* rentables. Ces surproductions, comme on le verra, résultent toujours de ce que *les particuliers peuvent estimer trop haut leur produit brut ;* car ils ne sauraient en aucune manière estimer trop bas leurs frais de production. Il en existe, au reste, diverses sortes, que nous considérerons successivement.

1° Un particulier peut, en exploitant d'une certaine façon les moyens de production qu'il possède ou dont il dispose à quelque autre titre, *détériorer* des moyens de production qui appartiennent à d'autres. De cette détérioration il ne tiendra nul compte quand il estimera son produit brut ; mais la société ne peut pas la négliger comme lui. Un exemple des lésions de l'intérêt général qui peuvent s'introduire ainsi nous est fourni par les individus qui, possédant des territoires couverts de forêts, les font déboiser : ils peuvent trouver leur avantage à cette opération — grâce à la vente du bois, et aux revenus qu'ils tireront de leurs terrains convertis en pâturage — ; mais le déboisement, en rendant les pluies moins fréquentes, en

donnant aux cours d'eau un caractère torrentiel, etc., causera de grands torts aux propriétés avoisinantes, et quelquefois jusque dans des régions très éloignées.

2° L'emploi que les particuliers font de leurs moyens de production peut être dommageable à d'autres — et à la société — sans aucunement détériorer les moyens productifs de ceux-ci, en empêchant l'exploitation de ces moyens de production d'être *rentable*, ou encore en obligeant ceux qui les détiennent à en faire un emploi qui sera beaucoup *moins productif* que tel autre auquel ils seraient aptes. Supposons par exemple — nous raisonnons sur des hypothèses très simples, pour nous faire mieux comprendre — un certain nombre de propriétaires fonciers dont les terres sont aptes à deux cultures. Avec la culture qu'ils pratiquent, nos propriétaires obtiennent 100.000 francs de plus de produit, et de bénéfice aussi, qu'ils n'en auraient avec l'autre culture. Il n'est pas interdit de concevoir, cependant, que pratiquant la culture en question, que nous appellerons la culture *a*, nos propriétaires empêchent l'exploitation de terres qui, elles, ne sont propres qu'à cette culture *a*, et où l'on pourrait obtenir pour 500.000 francs de produit. Et ainsi, augmentant d'une part la production d'une quantité mesurée par 100.000 francs, ils la diminuent par ailleurs de 500.000 francs. On peut encore imaginer que l'adoption par nos propriétaires de la culture *a* de préférence à une culture *b* oblige d'autres propriétaires, non pas à laisser leurs terres incultes, mais à y pratiquer une culture *c*, avec laquelle leur produit sera inférieur à ce qu'il serait avec la culture *a* d'une somme plus grande que celle qui mesure l'avantage réalisé par ceux-là.

Nous n'entreprendrons pas une étude approfondie du fait qui vient d'être indiqué. Cette étude cependant ne laisserait pas d'être intéressante. Elle nous montrerait, notamment, que dans le régime de la propriété privée, l'*ordre chronologique* de mise en valeur des moyens de production n'est pas indifférent : selon que tels moyens de production auront reçu les premiers leur affectation, ou tels autres, l'organisation de la production sera telle ou telle, et elle sera plus ou moins conforme à l'intérêt général. Un autre point qu'il est intéressant de noter, c'est que l'affectation donnée par des particuliers à leurs moyens de production ne saurait être préjudiciable à la société qu'à cette même condition qui rend les économies de main-d'œuvre socialement fâcheuses. Reprenons, en effet, l'exemple ci-dessus. La façon dont certains propriétaires fonciers cultivent leurs terres a pour conséquence que l'exploitation n'est pas rentable de terres où l'on aurait pu obtenir pour 500.000 francs de produit. Ceci signifie que les frais de l'exploitation de ces terres se monteraient, par exemple, à 520.000 francs. Le fait que nous considérons, dès lors, sera dommageable à la société si la population ouvrière est à son maximum — et qu'en outre, dans les 520.000 francs en question il entre pour plus de 100.000 francs de main-d'œuvre —.

3° Des producteurs peuvent estimer leur produit brut plus haut qu'il ne convient de faire du point de vue social parce qu'ils ne tiennent pas compte de ce que leur production diminue l'*utilité* de certains biens antérieurement créés.

C'est une loi générale de l'économique, que la valeur d'usage totale d'un bien croît avec le nombre d'unités qui en existe ; cette loi, cependant, n'est pas sans souffrir des exceptions. Il y a des biens qui sont recherchés parce qu'ils sont rares et coûteux, et que la possession de tels biens est un signe de richesse. Les individus qui appartiennent aux classes aisées et riches de la société, voire même certains individus de la classe inférieure, consacrent une portion de leurs ressources à des dépenses qui n'ont pas d'autre but que de faire savoir aux autres quelle est leur condition, ou de leur faire croire qu'ils sont dans une condition supérieure à celle où ils sont réellement, afin de se procurer par là des satisfactions de vanité (1). Ajoutons qu'à ces dépenses de vanité il convient de rattacher les dépenses autrement importantes qui sont imposées aux gens, dans les classes aisées et riches, et dans certaines parties des classes inférieures, par le souci du décorum : car ces dépenses faites pour respecter le décorum ne sont guère autre chose que des dépenses de vanité qui, étant devenues générales dans les classes qui se les imposent, ont pris un caractère en quelque sorte obligatoire.

Supposons donc qu'un bien de vanité vienne à être produit en plus grande abondance. Le prix en baissera ; ce bien pourra être acheté par des personnes qui n'en usaient pas antérieurement, ou être acheté en plus grande quantité par des personnes qui en usaient jadis. Par là des utilités nouvelles se trouveront créées. Mais la baisse même du prix diminuera le plaisir que l'on goûte à posséder le bien en question — puisqu'il s'agit ici d'un bien dont la valeur d'usage dépend du prix —. Et en définitive l'utilité totale de ce bien sera égale ou à peu près à ce qu'elle était quand il y en avait une quantité moindre. Que si, même, la quantité du bien augmente en telle sorte, si l'usage s'en généralise à ce point qu'il devienne obligatoire — dans une certaine classe — de le posséder, l'utilité totale pourra baisser : car à partir du moment où l'on fait une dépense parce qu'on estime y être tenu, il peut arriver qu'on n'en retire aucun plaisir. Il est donc permis de croire que la production des diamants, des pierres précieuses de toutes sortes et de beaucoup d'autres biens encore représente — vu qu'elle est coûteuse — un dommage pour l'humanité.

4° Il y a lieu de dire des *métaux monnayables* quelque chose d'analogue à ce qui vient d'être dit des biens de vanité. Imaginons d'abord que les

(1) Voir sur ce point Fisher, *Why has the doctrine of laissez-faire been abandoned* (*Science*, 4 janvier 1907), pp. 25-26.

métaux monnayables ne servent à rien d'autre qu'à fabriquer de la monnaie, et voyons comment il convient d'estimer l'utilité sociale de la production de ces métaux. Exploitant les mines d'or et d'argent, on augmente le stock du numéraire qui circule. La société en retire-t-elle un avantage? Aucun, si l'on admet — comme il est vrai approximativement — que l'augmentation du numéraire en circulation n'ait point d'autre effet que d'entraîner une hausse générale et uniforme — purement nominale dès lors — des prix. Du moment que la quantité de la monnaie est tenue pour indifférente, une somme nouvelle d'or ou d'argent qui sera lancée dans la circulation diminuera l'utilité du reste du numéraire exactement de cette utilité qu'elle prendra elle-même; si tant est même qu'on puisse parler de l'utilité de telle ou telle fraction du stock total du numéraire, et point seulement de l'utilité — qui serait constante — de ce stock.

Il faut considérer, cependant, ce que coûte la production des métaux. Elle coûte moins sans doute à la société qu'elle ne coûte aux propriétaires des entreprises minières. Il n'y a pas lieu de faire entrer dans le coût social de cette production les redevances que les mines paient à l'État sur le territoire duquel ils se trouvent; il n'y a pas lieu non plus d'y inscrire la totalité de ce que les fondateurs des entreprises minières ont dû donner aux propriétaires primitifs du sol ; bref, il n'y a pas lieu d'y inscrire ces dépenses qui représentent uniquement des déplacements de richesse. Mais même en tenant compte de ces observations, le coût social de la production des métaux en capital, en main-d'œuvre — tout au moins si la population ouvrière n'est pas à son maximum — demeure à coup sûr très élevé.

Prenons en considération, maintenant, le fait que nous avons volontairement négligé dans ce qui précède : à savoir que les métaux précieux, outre leur emploi monétaire, en ont d'autres encore. Ceci nous conduira à corriger la conclusion énoncée ci-dessus : mais dans quel sens, et dans quelle mesure? Pour pouvoir répondre sur ce point, il faut savoir d'abord quelle proportion des métaux produits reçoit des emplois non monétaires : cette proportion nous est connue. Il faut, ensuite, voir quels sont ces emplois non monétaires — ou industriels, comme on dit — de l'or et de l'argent. Or on sait assez que ces métaux, en tant qu'ils reçoivent des emplois industriels, servent pour partie à fabriquer de ces biens que nous avons appelés des biens de vanité: et l'on a vu que la production de tels biens est pour le moins peu utile socialement. En fin de compte, la production des métaux précieux, pour être plus profitable à la société qu'elle n'était apparue tout à l'heure, n'en demeure pas moins assez peu profitable ; et si l'on fait la balance du profit que la société en retire avec ce qu'elle coûte, on se persuadera sans doute que dans l'ensemble, le profit est de beaucoup inférieur au coût.

5° On peut dire qu'il y a lésion de l'intérêt général par surproduction quand des producteurs développent leurs affaires en s'imposant, en outre des dépenses de production proprement dites, de certaines dépenses supplémentaires, et que ce développement de leurs affaires ne se fait qu'au détriment des affaires d'autres producteurs, quand, en d'autres termes, des producteurs s'imposent des dépenses pour réaliser des bénéfices que d'autres, sans cela, réaliseraient en leur place. Les dépenses auxquelles nous faisons allusion ici sont entre autres, et principalement, celles qu'on peut inscrire sous la rubrique de la *réclame*.

La réclame est employée même par des producteurs qui, ne pouvant produire qu'une quantité limitée de biens, sont assurés d'écouler ces biens qu'ils produisent ; elle leur sert, dans ce cas, à donner aux consommateurs une idée plus avantageuse des biens en question, et leur permet de les écouler à un prix plus lucratif. Mais on y recourt surtout afin d'étendre ses affaires. Par elle on fait connaître les biens que l'on tient, les articles qu'on fabrique à un nombre de gens plus grand. Par elle, en même temps, on incite les acheteurs à prendre la marchandise qu'on leur offre de préférence à celle de ses concurrents. Pour cela, à l'ordinaire, on prône cette marchandise, on tâche de faire croire au public qu'elle est supérieure à la marchandise rivale. Mais il n'est même pas nécessaire, pour créer le succès d'une marque, d'en prouver ou d'en proclamer la supériorité : il suffit de la présenter sans cesse aux consommateurs : l'obsession qu'on créera dans l'esprit de ceux-ci déterminera beaucoup d'entre eux, par le jeu d'un mécanisme psychologique qui est bien connu, à l'adopter de préférence aux autres ; et un grand nombre de consommateurs l'ayant adoptée pour ce seul motif, d'autres feront de même par esprit d'imitation, ou parce qu'ils verront dans ce premier succès de notre marque la preuve d'une supériorité réelle.

Le nombre est grand des branches de la production dans lesquelles la réclame est employée. Les industriels, les commerçants ne sont pas seuls à y recourir ; si, comme il convient, on entend le mot dans un sens un peu large, elle apparaît tout aussi utile — ou nécessaire — dans les professions libérales, chez les médecins, les avocats, les artistes, les auteurs. Ce n'est guère que dans ces branches de la production où les produits sont tous pareils, et parfaitement fongibles, que la réclame n'a pas de rôle à jouer : un agriculteur qui porte son blé ou son avoine sur le marché, par exemple, n'a pas besoin de faire de réclame, ni non plus un raffineur de sucre.

Il est à noter, au reste, que la réclame se développe de plus en plus à mesure que la concurrence devient plus intense. La facilité accrue des transports permet aux producteurs d'atteindre des consommateurs plus éloignés ; elle leur permet ainsi — s'ils réussissent à faire connaître et à faire apprécier leurs produits — d'agrandir davantage leurs entreprises ;

mais en même temps elle permet à un plus grand nombre de rivaux de leur enlever leur clientèle. Ajoutons que lorsque, dans une branche de l'industrie ou du commerce, un certain nombre de producteurs se sont mis à employer la réclame, les autres sont contraints de suivre leur exemple. Bien mieux, lorsque les producteurs sont une fois entrés dans cette voie, il y a comme une nécessité qui les pousse à aller toujours plus loin ; dès lors que l'un d'eux s'est assuré un avantage en faisant plus de réclame que ses concurrents, ceux-ci sont en quelque sorte obligés, pour faire disparaître cet avantage, d'augmenter leurs dépenses de réclame.

Le profit que la société retire de la réclame est certainement bien mince. Celle-ci rend sans doute quelques services, en faisant connaître au public certaines bonnes marques, en mettant sous ses yeux des preuves de leur supériorité. Mais il est clair qu'un produit dont la qualité serait sensiblement meilleure que celle des produits similaires triomphera même sans réclame, ou du moins avec très peu de réclame. Des producteurs concurrents se serviront de la réclame d'autant plus que la différence sera moins grande qui existe entre leurs marchandises, et que la société, par suite, sera moins intéressée à la victoire de l'un ou de l'autre. D'autre part, cependant, la réclame entraîne des dépenses très élevées. Ici comme tantôt, sans doute, on prendra garde de ne pas regarder comme coûteux pour la société ces frais des particuliers qui représentent de simples transferts de richesse, comme ceux que font les fabricants d'automobiles pour attacher à leurs maisons des coureurs réputés, comme ceux que certains industriels font pour que leurs produits soient annoncés à la première page d'un journal au lieu de l'être à la dernière — il ne faut pas cependant que le supplément de recettes effectué ainsi par le journal en rende la publication rentable alors qu'elle ne serait pas rentable sans cela —. Mais en écartant cette sorte de frais, et en évaluant correctement le coût social de la réclame, il reste que ce coût dépasse certainement de beaucoup l'utilité positive qu'elle peut avoir.

6° Nous rattacherons à ce qui vient d'être dit de la réclame de brèves considérations au sujet de ces dépenses qui contituent les frais de la *spéculation*. Ici il faudrait, pour parler de surproduction, étendre la signification de ce mot bien au delà des limites que fixe l'usage de la langue ; il faudrait voir un acte de production dans l'acte du spéculateur qui, achetant par exemple un titre offert ou vendant un titre demandé, procure par là une satisfaction à son cocontractant. Par ailleurs, le cas du spéculateur, à bien des égards, peut être rapproché de celui de l'industriel qui se sert de la réclame. Celui-ci, à l'aide de la réclame, cherche à enlever des clients à ses rivaux, à faire des affaires que d'autres feraient à défaut de lui. Le spéculateur, d'une manière analogue, cherche à gagner de l'argent que lui paiera celui contre qui il joue, à s'approprier des plus-values qui, s'il n'en bénéficiait

pas, iraient à d'autres, bref à opérer à son profit des déplacements de richesse, lesquels sont, du point de vue de la productivité, parfaitement indifférents : et pour arriver à cette fin il s'abonne à des journaux, il achète des renseignements, il s'impose des dépenses de toutes sortes dont beaucoup coûtent à la société comme elles lui coûtent à lui-même.

5. *Les lésions de la productivité dans l'ordre de la capitalisation.*

443. — Jusqu'ici, dans notre étude de ces lésions de l'intérêt général qui résultent des antagonismes de la productivité et de la rentabilité, nous ne nous sommes pas préoccupés d'une manière spéciale du rôle que joue le temps dans la production. Nous allons maintenant considérer ce rôle, et rechercher si, par rapport à la capitalisation, la productivité ne subirait pas des lésions du fait de la rentabilité.

Tout d'abord, il importe de bien comprendre l'objet de cette recherche nouvelle. Dans ce que l'on a vu précédemment, il a été démontré que des entreprises productives, fonctionnant au mieux des intérêts du producteur, pouvaient cependant, en différentes manières, ne pas fonctionner au mieux des intérêts de la collectivité. Comme rien n'empêche que ces entreprises soient capitalistiques, comme il faut même qu'elles soient telles, toute entreprise étant capitalistique à quelque degré, il a donc été démontré que la manière pour un capitaliste de tirer le meilleur parti de ses capitaux n'est pas nécessairement celle qui accroît le plus la richesse sociale, ou que, encore, les avances de capital qui seraient réclamées par l'intérêt général ne sont pas toujours profitables aux capitalistes. Pour prendre un exemple, supposons un monopoleur qui moyennant une avance de capital de 100.000 francs fabrique annuellement 1.000 unités d'une certaine marchandise, qu'il vendra au prix de 115 francs l'unité ; avançant 100.000 francs de plus, ce monopoleur doublerait sa production ; mais alors il lui faudrait baisser son prix à 106 francs. La deuxième avance serait voulue par le principe de la productivité, puisque les 100.000 francs à avancer doivent permettre de produire pour 106.000 francs de marchandise par an, et rapporter par conséquent 6.000 francs chaque année. D'autre part cependant, elle serait contraire au principe de la rentabilité, puisqu'elle ferait descendre le rendement total de l'entreprise de 15.000 à 12.000 francs. Notre monopoleur s'en tiendra donc à la première avance. Mais la lésion que l'intérêt général subira par là résultera du fait du monopole, et de rien d'autre : elle sera pareille, quant à sa cause, à telle lésion de l'intérêt général qui pourra apparaître dans des productions non capitalistiques, s'il en est de telles. Or ce que nous cherchons en ce moment, ce sont des lésions de l'in-

térêt général qui résultent de ce que les particuliers auraient des intérêts opposés à celui-là *par rapport à la capitalisation*.

Peut-il donc arriver que l'intérêt des particuliers, par rapport à la capitalisation, soit opposé à l'intérêt général? Sans doute ; et nous le ferons voir tout à l'heure. Mais il faut se garder d'exagérer les possibilités qui existent de telles oppositions, et de croire, par exemple, que l'intérêt social est lésé tant que le capital rapporte un intérêt, tant que toutes ces opérations capitalistiques ne sont pas faites dans lesquelles le capital rapporterait un surplus. C'est que la valeur *objective* des biens dont la capitalisation implique l'abandon et celle des biens dont elle assure la production, de même qu'elles ne sont pas tout ce qui détermine l'intérêt de l'individu dans l'opération capitalistique, ne sont pas non plus tout ce qui détermine l'intérêt de la société. Un individu se refuse à avancer cette année 10.000 francs pour ne percevoir l'année prochaine que 10.010 francs : c'est, mettons, que les 10.010 francs qui viendront s'ajouter l'an prochain à son revenu n'ajouteront pas autant à son bien-être que ce qu'il retranchera cette année à ce bien-être en diminuant sa dépense de 10.000 francs. Mais l'opération qui lui serait dommageable est dommageable *par là même* à la société dont il fait partie : ce que nous avons appelé le sacrifice capitalistique, affectant les individus, affecte nécessairement la société. D'une manière analogue, imaginons un propriétaire de forêt qui tire annuellement de sa forêt, aménagée en futaie sombre, un certain revenu. En pratiquant une coupe blanche ou en abrégeant la durée de l'aménagement, ce propriétaire diminuera son revenu annuel de 200 francs, mais, d'autre part, il entrera immédiatement en possession d'une somme de 6.000 francs. Cette opération, si l'intérêt courant du capital est 4 %, lui sera avantageuse. Mais elle sera avantageuse aussi pour la société, même si notre propriétaire doit consommer les 6.000 francs ou si ces 6.000 francs doivent être consommés par des gens à qui il les prêtera : cela du moins si nous supposons que celui-là ou que ceux-ci ne font pas plus de cas, à utilité égale, des biens présents que des biens futurs, et qu'ainsi ils ont plus d'avantage à consommer 6.000 francs qu'à percevoir 240 francs de revenu annuel.

N'y aura-t-il pas, du moins, opposition entre la productivité et la rentabilité là où, pour déterminer celle-ci, le calcul des *intérêts composés* intervient? On l'a soutenu plus d'une fois, mais à tort. Soit un particulier qui hérite d'une forêt aménagée en taillis. S'il adoptait un aménagement plus long, la forêt produirait plus de bois ; mais il lui faudrait se priver pendant longtemps d'une partie du revenu qu'elle donne. Pour se décider, dès lors, notre particulier additionnera les sommes qu'il devra renoncer à percevoir et les intérêts composés que ces sommes lui rapporteraient, placées au taux courant ; et il mettra le total en balance avec la somme que représente, capitalisé au même taux, le surcroît de revenu qu'il obtiendrait plus tard.

Il doit compter de cette façon : bien mieux, le premier total n'indique que le *minimum* de ce que lui coûterait l'allongement de l'aménagement. Car il pourra arriver, s'il conserve l'aménagement en taillis, qu'il consomme, au lieu de les capitaliser, une partie des revenus qu'il tirera de sa forêt ; auquel cas — si nous continuons à supposer qu'il ne fait pas de différence entre les utilités présentes et les utilités futures égales — la conservation de l'aménagement en taillis lui rapportera plus — en bien-être — que le compte des intérêts composés ne donnerait à croire. Mais tout ce que nous venons de dire s'applique aussi bien à la société. Si, en employant régulièrement à accroître le revenu social les produits de ces coupes auxquelles il faudrait renoncer pour allonger l'aménagement, et les intérêts de ces produits, on doit créer un surcroît de revenu supérieur à celui que donnera l'allongement de l'aménagement, la société a avantage à ce que l'aménagement ne soit pas allongé. Et il en va encore ainsi — pourvu que l'on demeure dans l'hypothèse que nous avons dite ci-dessus — même si en fait une partie des produits des coupes ou des intérêts de ces produits doit être consommée improductivement.

Quand donc les particuliers lèseront-ils la société par leur façon de se comporter en matière de capitalisation ? Ils pourront la léser quand ils ne feront pas ce qu'il leur serait avantageux de faire. Nous savons que cela leur arrive perpétuellement. Les gens, très souvent, ne savent pas déterminer ce que leur rentabilité demanderait : ils suivent, pour ce qui est de la capitalisation, des règles irrationnelles. Et de plus ils sont portés par une faiblesse de leur caractère à préférer, à utilité égale, les biens présents, ou prochains, aux biens futurs, ou éloignés. En somme, la plupart des hommes sacrifient, au détriment de leurs intérêts, le futur au présent, le futur éloigné au futur prochain. Et ceci n'apparaît point seulement quand on considère la façon dont ils administrent leur patrimoine, dont ils emploient leur revenu ; c'est vrai également de la façon dont ils se comportent vis-à-vis de ces instruments de production que sont leurs propres personnes et celles de leurs enfants : on voit des ouvriers, par ignorance ou par imprévoyance, accepter, pour leur grand dommage et pour le dommage aussi de la société, de travailler à des tâches où leurs forces s'useront, où leur santé s'abîmera en quelques années, moyennant un salaire point supérieur à celui qu'on gagne dans d'autres occupations moins épuisantes ou moins malsaines ; on les voit ne pas tenir compte ou ne pas tenir un compte suffisant, quand il s'agit pour eux de choisir un métier à leurs enfants, ou de décider si le moment est venu de les faire travailler, des conséquences fâcheuses qu'auront pour ces enfants, plus tard, le choix qu'ils vont faire ou la décision qu'ils vont prendre. Seulement, ce que nous devons remarquer, c'est que toutes ces lésions de l'intérêt général qui se produiront ainsi sont en même temps des lésions de l'intérêt particulier —

dans le dernier cas, nous supposerons que l'ouvrier ne distingue pas son intérêt de celui de ses enfants —. Elles ne résultent pas — nous l'avons indiqué suffisamment tout à l'heure — d'antagonismes de la productivité et de la rentabilité; elles ne sont pas proprement des conséquences du régime de la propriété privée.

Les seules lésions de l'intérêt général que nous devions retenir ici sont celles qui résultent d'une opposition existant, par rapport à la capitalisation, entre cet intérêt général et les intérêts particuliers. Or une telle opposition ne peut naître que d'une cause, à savoir de ce fait que, tandis que la société peut se considérer comme impérissable, les individus sont destinés tous à périr dans un délai relativement court. Un individu qui ne vivrait que pour lui devrait n'entreprendre que ces opérations capitalistiques qui rapporteront avant sa mort plus qu'elles n'auront coûté; il devrait s'arranger — par exemple en plaçant tout son avoir en viager — pour consommer dans le cours des années de vie qui lui seront imparties tout ce qu'il possède et tout ce qu'il pourra gagner. Et par là, on le conçoit sans peine, il causerait du tort à la société.

Il existe, on le sait, des gens qui cherchent uniquement à se procurer le plus de bien-être possible pendant le temps qu'ils vivront. Mais ces gens sont rares. La plupart des hommes ont des enfants, des héritiers en qui ils voient leurs continuateurs, et ils ne séparent pas leur intérêt de celui de ces héritiers. Il est à noter d'ailleurs que ceux-là mêmes qui ne sont pas dans ce cas répugnent à l'ordinaire — d'une manière à la vérité irrationnelle — à imiter ceux dont nous parlions ci-dessus. Malgré le préjugé qui existe contre l'économie — préjugé absurde, notons-le en passant —, ils se préoccupent de conserver, voire même d'accroître leur bien, soit d'ailleurs qu'ils le fassent simplement par imitation de ce qui se fait généralement, soit qu'ils ne puissent pas se résigner à voir décroître leur fortune, soit qu'ils cèdent à ce plaisir qu'on trouve à entreprendre, soit enfin que la pensée de la mort leur soit pénible et qu'ils évitent pour cela de donner une place à cette pensée dans leurs calculs. Au total, tandis que la dépréciation des biens futurs, vraisemblablement, cause beaucoup de dommage à la société en tant qu'elle est irrationnelle — et qu'elle cause par conséquent aussi du dommage aux individus —, il paraît bien qu'elle ne lui en cause que peu en tant qu'elle procède de la vue juste que les particuliers peuvent avoir de leur intérêt.

6. *L'intérêt général et la distribution des richesses.*

444. Rapport de cette question à la précédente. — Dans les pages qui précèdent, on ne s'est occupé que de ces lésions de l'intérêt général qui

sont des lésions de la productivité ; on a établi que dans le régime de la propriété, il était produit moins, nécessairement, que ce qui pourrait être produit si les moyens de production n'appartenaient point aux particuliers. En somme, pour déterminer l'intérêt de la société, on ne s'est pas placé à un point de vue étroitement chrématistique, puisqu'on a mesuré plus d'une fois l'utilité des biens, non pas d'après leur valeur d'échange, mais d'après leur valeur d'usage. Et cependant, d'une certaine manière, on s'est placé à un point de vue *chrématistique :* car on a mesuré la valeur d'usage des biens à ce que les demandeurs seraient disposés à les payer, *étant donné les ressources qu'ils ont.* Il nous faut maintenant nous placer à un point de vue tout autre, et nous demander si dans l'ordre de la distribution, comme dans l'ordre de la production, il n'est pas de l'essence du régime individualiste de léser la société, s'il ne résulte pas nécessairement une déperdition de bien-être de la façon dont les richesses, dans ce régime, se distribuent.

445. Qu'elle comporte une solution. — Quand on se propose d'entrer dans cette étude nouvelle, on est obligé, au préalable, de discuter certaines conceptions qui, si elles devaient être admises, la feraient apparaître comme inutile ou comme impossible.

1° C'est une opinion qui n'a pas été souvent exprimée d'une manière rigoureuse, ni développée en forme, mais où pas mal de personnes inclinent, que notre bonheur ne dépend *aucunement* de notre condition économique, qu'on est aussi heureux quand on ne possède rien et qu'on gagne peu que lorsqu'on a de la fortune et qu'on perçoit de gros revenus. Si cette opinion était fondée, la distribution des richesses serait une chose parfaitement indifférente. Mais, comme nous avons eu occasion déjà de l'indiquer, elle n'est certainement pas défendable. Les moralistes ont eu raison de soutenir que les hommes attachent une importance trop grande à l'argent, qu'ils attendent de lui plus qu'il ne peut donner, ou qu'ils se laissent trop emporter par le mouvement irréfléchi qui nous pousse à le rechercher. L'argent n'en reste pas moins, dans de certaines limites, un facteur du bonheur. Sans parler de cette souffrance que tant de personnes éprouvent à comparer leur condition à celle des gens qui sont au-dessus d'eux — souffrance qui s'avive quand on tient pour injuste l'inégalité que l'on constate —, l'argent nous procure la sécurité ; il nous permet de nous préserver de toutes sortes de maux ; et il nous permet aussi — à la vérité, c'est sans doute là le moindre des services qu'il nous rend — d'augmenter la somme de nos plaisirs.

2° Il y a des auteurs qui n'affirment point que la distribution des richesses soit socialement indifférente, mais qui veulent que toute investigation tendant à déterminer quelle est la distribution la meilleure, et ce que vaut telle ou telle distribution, soit *vaine.* Ils fondent leur manière de voir

soit sur cette idée, émise par certains philosophes, que les plaisirs et les peines, comme tous les états psychologiques, échappent complètement à la mesure, soit sur cette idée que, s'il peut y avoir une commune mesure pour les plaisirs et les peines d'un individu, il n'en existe point dont on puisse se servir pour comparer les plaisirs et les peines d'individus différents.

Ce n'est pas le lieu d'approfondir les questions soulevées par la conception que nous venons de mentionner. Nous nous bornerons à de brèves remarques. Pour ce qui est tout d'abord de cette thèse d'après laquelle les plaisirs et les peines, même si l'on s'attache à un seul individu, ne seraient aucunement susceptibles d'être mesurés, il suffira, ce semble, pour montrer à quel point elle est paradoxale, de faire remarquer que si on l'acceptait, la notion de l'intérêt individuel perdrait tout fondement, qu'il nous faudrait renoncer à nous placer jamais au point de vue de l'utilité, à regarder telle chose comme meilleure et telle autre comme pire ; que notre existence, cependant, se passe à faire de tels choix, que perpétuellement nous comparons ensemble des plaisirs ou des peines. Et peut-être les philosophes auxquels nous faisions allusion n'auraient-ils pas donné à leur affirmation de la non-mensurabilité des états psychologiques la forme universelle qu'ils lui ont donnée, si leur attention s'était portée davantage sur ceux des phénomènes de conscience qui se rapportent à notre activité économique. Tout ce qu'il y a lieu de dire, c'est que ces phénomènes, en raison de leur instabilité, d'une part, en raison d'autre part de la façon dont nous sommes obligés de nous y prendre pour constater entre eux ces égalités et ces inégalités qui servent à opérer les mesures quelles qu'elles soient, ne se prêtent qu'à des mesures grossières.

Que dirons-nous maintenant de la comparaison des plaisirs et des peines entre les différents individus? Devrons-nous renoncer complètement à y procéder ? la notion de l'intérêt général — qui ne saurait évidemment recevoir de détermination qu'autant que cette comparaison sera possible — devra-t-elle être tenue pour une notion sans application, et même sans signification — car cela revient à ceci — ? Le sens commun répugnera invinciblement à l'admettre. Il n'admettra pas que, s'agissant de donner un morceau de pain à un homme repu ou à quelqu'un qui souffre de la faim, on ne puisse pas décider que le morceau de pain sera plus utile à celui-ci qu'à celui-là. Et il semble bien que le sens commun ait raison. Notre imagination, qui nous permet de nous substituer à nos semblables, d'éprouver les émotions qu'ils éprouvent, et de les éprouver — approximativement du moins — telles qu'ils les éprouvent, avec la même intensité qu'elles ont chez eux, nous permet d'égaler tel de nos plaisirs avec tel des plaisirs de notre semblable A, tel plaisir de A avec tel plaisir de B, et par là de mettre en rapport ces systèmes que forment les états affectifs des uns et des autres.

Ainsi on peut comparer — d'une manière grossière — les utilités perçues par des individus différents ; et il n'est pas inconcevable que l'on compare ce que sera le bien-être total de la société, selon que des biens supposés produits seront répartis de telle façon ou de telle autre entre les membres de cette société. Mais pourra-t-on comparer ce que sera le bien-être social selon qu'on distribuera de telle façon ou de telle autre, entre les membres de la société, non plus les *biens* produits, mais l'argent ou toute autre *monnaie* avec laquelle les biens en question seront achetés ? Ici, il importe de faire une remarque : c'est que par la distribution de la monnaie — des moyens d'achat —, la distribution des utilités ne se trouve pas déterminée. Imaginons que la distribution de la monnaie demeure constante : comme il n'y a ni égalité, ni proportionnalité entre les désirs qu'un individu a des différents biens et les désirs qu'en ont les autres individus, alors, selon que tels biens auront été produits en plus grande quantité ou en quantité moins grande, il arrivera que tels individus seront favorisés, au point de vue du bien-être qu'ils pourront se procurer, ou tels autres ; même si la production se règle sur la demande, on pourra voir varier le bien-être de ceux-ci et de ceux-là, et le bien-être total. Il est permis toutefois de négliger cette remarque : car les variations du bien-être total qui auront lieu, la distribution de la monnaie étant donnée, selon que la demande se portera plutôt vers tels biens que vers tels autres, selon que la production de tels biens deviendra moins coûteuse ou celle de tels autres, etc., ces variations ne seront jamais, à ce qu'il semble, très importantes.

446. La distribution la meilleure. — Il y a une distribution meilleure que toutes les autres. Cette distribution, si l'on veut s'en tenir à une vue approximative, est la distribution *égalitaire*. Si tous les individus ont la même somme à dépenser, les utilités marginales qu'ils se procureront avec l'unité de monnaie seront égales. Mais si l'un a plus à dépenser, et l'autre moins, alors l'utilité marginale qu'on se procurera avec l'unité de monnaie variera d'un individu à l'autre ; ce que certains pourront acheter, qui ne l'eussent pas acheté si la distribution avait été égale, représentera moins d'utilité pour eux que ce que perdront d'utilité les gens dont les ressources seront au-dessous de la moyenne ; et la somme totale du bien-être s'en trouvera diminuée.

Dans la réalité, les choses ne vont pas tout à fait comme il vient d'être dit. C'est que les individus, pour employer une expression courante, n'ont pas tous *les mêmes besoins*. Il en est dont les besoins sont plus grands par suite de circonstances extérieures, ou du moins sans rapport avec leur nature psychique : ainsi les individus peuvent avoir une famille plus ou moins nombreuse à entretenir ; un malade, pendant la durée de sa maladie, réclamera des soins qui ne sont aucunement nécessaires à l'homme sain.

D'autre part, les besoins des individus sont inégaux à cause des différences qui existent entre eux au point de vue psychique. Certains connaissent des désirs que d'autres ignorent, sont capables de joies, et de peines aussi, que d'autres ne pourront jamais éprouver, ou bien encore sentent plus vivement les joies et les peines. Comparons l'homme civilisé au sauvage. Celui-là pourra goûter des plaisirs plus variés et atteindre un bonheur plus grand que le bonheur où celui-ci peut parvenir, comme aussi il peut souffrir de plus de façons, et être plus malheureux. Et si l'on veut contester cette assertion, on contestera plus difficilement cette autre, qui suffit pour notre argumentation, que le même revenu n'assurera pas autant de bien-être à nos deux hommes, que ce revenu, par exemple, avec lequel le civilisé ne pourra pas se procurer ce qu'il estime lui être indispensable, voire ce qui lui est indispensable en effet, comblera presque les vœux du sauvage. Dans un même pays, les personnes des classes supérieures auront des besoins plus grands que celles des classes inférieures. Et il y aura aussi des différences purement individuelles.

Nous avons, toutefois, deux remarques à faire au sujet de ces inégalités qui existent entre les hommes, au point de vue des besoins, pour des causes d'ordre psychique. La première, c'est que ces inégalités résultent pour une grande partie de l'éducation, et que là même où elles résultent de l'hérédité, elles peuvent être atténuées, avec plus ou moins de temps, dans une certaine mesure. Des sauvages qui vivraient en Europe et qui de génération en génération seraient élevés à l'européenne se rapprocheraient de plus en plus des Européens de race — sans peut-être cependant leur devenir jamais pareils —. Quant au bourgeois et à l'ouvrier, s'ils ont des besoins inégaux, ce n'est guère qu'à cause des façons différentes dont ils ont été élevés ; si l'hérédité joue ici un rôle, ce rôle est petit, et les effets de l'hérédité peuvent être complètement effacés dans le cours d'une ou deux générations : d'où il apparaît que ce serait commettre un cercle vicieux, que de vouloir justifier la distribution actuelle par les besoins plus grands de ceux qui sont les privilégiés de cette distribution.

Notre deuxième remarque, c'est que ces inégalités des besoins qui sont d'origine psychique sont difficiles à constater, et que par suite, s'il s'agissait d'instituer une distribution rationnelle, il n'y aurait pas lieu — sauf tels cas tout à fait nets, comme celui qui mettrait en présence deux races — d'en tenir compte. Imaginons qu'on veuille donner plus à ceux qui auront une nature sensible, délicate : il n'y aura personne qui ne prétende avoir une telle nature, et qui ne puisse faire croire qu'il a beaucoup de besoins.

447. Dans quelle mesure la distribution actuelle lèse l'intérêt général. — En somme, si nous considérons la distribution dans ses effets

immédiats — car la distribution n'est pas sans avoir des effets sur la production ; et ce n'est guère que par elle que l'on pourra obtenir que les hommes concourent à la production d'une manière active et zélée —, il nous apparaît que la distribution la meilleure ne s'écarte pas beaucoup de la distribution égalitaire. Or dans le régime de la propriété privée, cette distribution ne pourrait se trouver réalisée que par un hasard prodigieux : dès lors on est en droit de dire, négligeant ce hasard, que le régime de la propriété privée lèse nécessairement l'intérêt général par la distribution qu'il institue. Attachons-nous en particulier à la distribution actuelle. Lés défenseurs du régime individualiste ont fait des calculs par lesquels ils établissent que si l'on nivelait les revenus, tout le monde serait réduit à une condition mesquine, que si l'on enlevait aux riches cette portion de leur revenu qui dépasse 20.000 francs, ou 10.000, ou 5.000, on n'augmenterait le revenu des autres que dans une proportion ralativement faible (1). Ce qu'il faut voir ici, c'est que nivelant les revenus, ou du moins diminuant l'inégalité de ces revenus, on ôterait à de certaines gens les moyens de satisfaire de vains caprices, on supprimerait des plaisirs de luxe, cependant que de l'autre côté on assurerait leur subsistance à des gens qui ne peuvent pas se la procurer, on donnerait à d'autres la possibilité de mieux se défendre contre les maladies — des existences, par là, seraient sauvées —, on permettrait à une foule d'hommes qui aujourd'hui ne vivent que pour gagner leur vie de goûter un peu de loisir, d'accéder à ces jouissances intellectuelles et esthétiques qui enrichissent et ennoblissent notre personne, et sans lesquelles il n'est pas d'existence vraiment humaine.

Comment, maintenant, doit-on concevoir le rapport de ces lésions de l'intérêt général qui résultent de la distribution des richesses avec les lésions de la productivité ? Nous avons dû étudier ces deux sortes de lésions successivement. Mais il faut bien comprendre qu'elles ne *s'ajoutent* pas purement et simplement les unes aux autres, qu'elles se *combinent*. Les lésions qui résultent de la distribution peuvent, à la rigueur, être considérées à part sans que par là on s'expose à les estimer mal. Mais il n'en est pas de même des lésions de la productivité : pour estimer celles-ci correctement, il importe de tenir compte de la façon dont les richesses sont distribuées là où elles apparaissent, et des modifications qu'entraînent dans la distribution ces actes qui les causent.

(1) Voir Gide, *Principes*, liv. III, 1re partie, chap. 2, I.

II. — Les solutions pratiques de la question de la propriété

1. *Classification générale de ces solutions. Les doctrines réformatrices.*

448. Classification des doctrines sociales. — Nous avons fait l'hypothèse, dans la section précédente, d'un régime social où il n'y aurait de propriété que la propriété privée et qui comporterait une entière liberté des contrats, en d'autres termes, d'un régime social qui représenterait à l'état pur ce type que le régime fonctionnant actuellement représente imparfaitement. Nous avons montré que dans ce régime individualiste-libéral, l'intérêt social pouvait être lésé en toutes sortes de façons ; et nous nous sommes attachés principalement à ces lésions qu'il doit nécessairement subir — bien que peut-être elles ne soient pas les plus importantes des lésions que l'intérêt général, aujourd'hui, souffre en fait —, parce qu'elles ont été moins étudiées que les autres, et parce que c'est à elles qu'on doit s'attacher si l'on veut pouvoir apprécier d'une manière générale et essentielle le régime où elles se produisent. Il faut, à présent, dire quelque chose des solutions diverses qui ont été proposées pour le problème qui nous occupe, en dehors de la solution individualiste-libérale extrême. De ces solutions, toutefois, nous ne pourrions faire une étude approfondie et complète sans sortir de notre cadre. Nous nous appliquerons principalement à les classer ; et accessoirement, nous présenterons quelques observations sur ce qu'il y aurait lieu d'attendre de leur application.

Une classification des doctrines sociales n'est pas aisée à établir. Les auteurs qui ont écrit sur la question sociale n'ont pas tous construit des systèmes logiquement ordonnés. L'eussent-ils fait, de grandes difficultés subsisteraient encore : car le problème étant très complexe, les solutions le sont également, et l'on pourra, pour les classer, se placer à des points de vue divers. Ainsi l'on pourra classer les doctrines sociales soit d'après le *régime* qu'elles affirment être le meilleur, soit d'après le mode par lequel elles veulent que soit *introduit* ce régime qu'elles recommandent ; et selon qu'on adoptera l'un ou l'autre principe de classification, on arrivera à des résultats très différents. Pour prendre un exemple, il est une doctrine « coopératiste » qui, si l'on considère l'idéal qu'elle nous présente, le but où elle tend, ne se sépare du socialisme tel qu'on le comprend communément que sur des points secondaires : les coopératistes pensent que le développement de la coopération de consommation aboutira à mettre la direction de la production entre les mains des consommateurs, c'est-à-dire de la collectivité. Ils nous peignent, comme terme de cette transformation

sociale à laquelle ils travaillent, une société où la propriété privée des moyens de production n'existerait plus. Mais si, par le but qu'ils poursuivent, ils se distinguent à peine de ceux à qui l'on a coutume de réserver le nom de socialistes, ils ne sont aucunement d'accord avec ces derniers sur les moyens à employer pour atteindre le but en question : car ils répudient la méthode de l'expropriation, à laquelle ceux qu'on appelle les socialistes entendent recourir pour substituer la propriété collective à la propriété privée.

Si l'on estime que ce qu'il y a de plus important, dans une doctrine sociale, c'est l'organisation de la société qu'elle veut instituer, il y a lieu, ce semble, de classer les doctrines sociales — la doctrine individualiste-libérale pure étant mise à part — en deux groupes. Dans le premier de ces groupes, nous rangerons toutes ces doctrines qui, reconnaissant que le régime individualiste-libéral engendre des maux, ne croient point cependant qu'il y ait lieu de s'en prendre à la propriété privée. Dans le deuxième groupe, nous rangerons ces doctrines qui jugent nécessaire que l'on remplace — complètement ou dans une certaine mesure — la propriété privée par la propriété collective.

449. Les doctrines réformatrices. — S'il fallait donner un nom aux doctrines du premier groupe, on n'en trouverait pas de meilleur, ce semble, que le nom de doctrines *réformatrices* ou *réformistes*. Ce nom est pris assez souvent, de nos jours, dans un sens autre que celui que nous indiquons ici. Des hommes qui sont partisans de la propriété collective, qui aspirent même à la suppression complète de la propriété privée pour ce qui est des moyens de production, sont dits réformistes dès lors qu'ils n'admettent pas que cette suppression de la propriété privée puisse être opérée d'un seul coup. Mais si — comme il convient de faire — on appelle révolutionnaires les hommes qui veulent une subversion soudaine de l'ordre social, on devrait pour ceux-là forger le mot « évolutionnaires ». Si l'on veut employer le mot « réformiste » proprement, les réformistes seront — par rapport à un certain régime — des gens qui, trouvant que tout ne va pas pour le mieux dans ce régime, n'estiment pas cependant qu'il convienne de toucher à ce qui en constitue l'essence. Or dans le régime individualiste-libéral, ce qu'il y a d'essentiel, c'est l'appropriation par les particuliers des moyens de production ; la liberté des contrats est quelque chose d'accessoire ; elle ne fait que donner à la propriété individuelle toute sa valeur, que permettre à la notion de la propriété individuelle de se réaliser pleinement. Nous reconnaîtrons, toutefois, que lorsqu'on parle de réformes, on pense généralement à des modifications d'un certain ordre de choses qui résultent d'une intervention de l'*autorité publique*, et qu'ainsi l'usage de la langue répugne quelque peu à ce qu'on embrasse sous la dénomination de doctrines réformatrices ou réformistes toutes ces doctrines qui, sans

s'attaquer à la propriété privée, demandent cependant que le régime individualiste soit amendé.

Le nombre a toujours été grand de ceux qui ont admis que du fonctionnement du régime individualiste pur il ne fallait pas attendre seulement d'heureuses conséquences. Au vrai, même, il est douteux que personne ait regardé jamais ce régime comme devant — par l'effort des individus pour réaliser leur intérêt particulier — réaliser l'intérêt général d'une manière parfaite. Si l'on peut dire que les idées réformatrices, dans notre époque, ont fait de très grands progrès, il faut l'entendre en ce sens qu'on voit presque partout, aujourd'hui, le régime individualiste plus éloigné de la perfection qu'on ne le voyait naguère — et aussi en ce sens que ceux-là sont plus nombreux qui croient que c'est par l'intervention législative qu'il doit être corrigé —.

Les moyens sur lesquels on compte, pour combattre les maux qui doivent résulter du régime individualiste, sont de trois sortes.

1° Certains s'adressent à ceux-là mêmes qui sont les *auteurs* de ces maux, ou de l'action de qui l'on doit craindre qu'ils naissent. Les individus, nous l'avons vu, causent souvent du tort à la société parce qu'ils s'en causent tout d'abord à eux-mêmes, parce qu'ils ignorent leur véritable intérêt ou qu'ils ne sont pas assez raisonnables pour s'inspirer de celui-ci dans leur conduite. On s'efforcera donc de les instruire, et aussi de les rendre plus sages. Les individus, d'autre part, causent du tort à la société parce que leur intérêt est opposé à l'intérêt social. On tâchera donc d'obtenir d'eux qu'ils subordonnent leur intérêt à celui de la société. On exhortera, par exemple, les patrons à ne pas se soucier uniquement, dans leurs rapports avec leurs ouvriers, du gain, mais à payer à ces ouvriers un salaire qui leur assure une existence suffisamment confortable, à les faire participer aux bénéfices de leurs entreprises, à leur fournir des logements à bon compte, à installer les ateliers dans des conditions hygiéniques, etc. Ce sont en particulier ceux qu'on nomme — improprement à notre avis — les socialistes chrétiens qui font appel ainsi — souvent du moins : car il est des « socialistes chrétiens » qui veulent qu'on procède autrement (1) — à la bonne volonté des gens.

Que faut-il attendre de ces méthodes qui viennent d'être indiquées ? Il est à croire qu'on pourra obtenir des résultats assez importants en *éclairant* les individus sur leurs intérêts : des améliorations notables, par exemple, pourront être réalisées dans l'organisation de la production si l'on fait comprendre aux producteurs — à telles et telles catégories de producteurs du moins — les avantages qu'ils peuvent retirer de l'association

(1) Sur le « socialisme chrétien » ou « christianisme social » et ses diverses directions, voir Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., §§ 154-155.

— avantages que certains déjà ont saisis —. Mais il est permis d'être beaucoup plus sceptique à l'égard de ces efforts qui tendent à augmenter la *sagesse* ou la *moralité* des hommes. Pour ce qui est du deuxième point en particulier, outre qu'il ne faut guère espérer que ces individus seront très nombreux jamais qui seront disposés à sacrifier leur intérêt à l'intérêt général, on voudra bien considérer que parmi ceux-là mêmes qui pourraient y être disposés, beaucoup en seront empêchés par les nécessités de la concurrence, laquelle les contraint de se comporter comme font leurs rivaux (1).

2° On peut compter, pour combattre les maux que doit engendrer le régime individualiste, sur l'action *directe*, comme l'on dit aujourd'hui, *de ceux qui auront à souffrir de ces maux* — car les maux de la société sont presque toujours les maux de certains membres de la société — : sur leur action directe, c'est-à-dire sur l'action qu'ils peuvent déployer *en tant que particuliers*. Sous cette rubrique de l'action directe, au reste, bien des choses peuvent prendre place. L'expression a été créée par ceux qui préconisent, pour l'amélioration du sort des ouvriers, l'organisation de ceux-ci en groupements professionnels, en *syndicats*. Et sans doute les « syndicalistes », souvent, poursuivent une transformation complète de l'ordre social. Mais ceux-là mêmes qui ont cette idée en tête cherchent par l'organisation syndicale — en attendant que le régime socialiste dont ils sont partisans puisse être installé — à faire disparaître le désavantage qu'ont les ouvriers quand ils contractent individuellement avec les employeurs, à leur donner même l'avantage sur ceux-ci dans la discussion de leur salaire et des autres conditions de leur emploiement. Mais l'action directe est ailleurs encore, et par exemple dans la *coopération*. Il y a en premier lieu la coopération de production : si par celle-ci on ne vise pas à introduire un régime vraiment socialiste, si les coopératives de production doivent se comporter, vis-à-vis les unes des autres, vis-à-vis de la classe ouvrière et de la société en général, comme les patrons ont coutume de faire, la coopération de production doit être mise à côté de l'action syndicale ; car elle aura pour effet d'élever la condition de ceux des ouvriers qui pourront s'y engager. Et il y a aussi la coopération de consommation, qui en remplissant mieux que le commerçant qu'elle supprime la fonction antérieurement assumée par celui-ci — cela du moins arrive souvent —, et en faisant bénéficier les consommateurs de ce qui constituait le profit du commerçant, rend la production — au sens le plus large du mot — plus économique et plus productive, et sert à augmenter, elle aussi, le bien-être de la classe pauvre (2).

(1) Voir là-dessus les pénétrantes observations d'Effertz (*Les antagonismes économiques*, 3e partie, chap. 1, II).

(2) Sur les avantages immédiats de la coopération de consommation, comme aussi

Que, des lésions de l'intérêt général causées par le régime individualiste, certaines puissent être empêchées — tout au moins dans une certaine mesure — par ceux-là qu'elles atteignent, c'est ce qu'on aurait grand tort de nier. Toutefois il faut prendre garde de ne point exagérer l'efficacité de ce genre d'action, là où cette efficacité existe : pour ce qui est, par exemple, de la coopération de production, nous avons vu qu'elle se heurtait, dans son développement, à des obstacles très sérieux ; nous avons vu aussi, en étudiant la question du salaire, qu'il était pour le moins très douteux que les ouvriers pussent, par leur organisation en syndicats, obtenir une élévation sensible de leur revenu. Et d'autre part il est beaucoup de lésions de l'intérêt général contre lesquelles ne peuvent rien — directement — ceux qui ont à en souffrir : quand par exemple un industriel, se trouvant en possession d'un monopole, fixe ses prix très haut au-dessus de ses frais de production, que feront là-contre ceux qui consomment ses produits ?

3° Les maux qu'engendre le régime individualiste peuvent être, enfin, combattus par l'intervention de l'*État*. Cette intervention peut avoir lieu dans toutes les parties de la vie économique.

Dans l'ordre de la *production*, il existe par tous pays des lois qui protègent l'intérêt général — ce que nous avons appelé la productivité — contre les intérêts privés — contre la rentabilité —, ou encore contre l'oubli de leurs intérêts privés où les individus pourraient tomber, contre la négligence de ces intérêts où ils pourraient se laisser aller. Il y a des lois qui empêchent les particuliers, dans certains cas, d'user à leur guise des moyens de production qu'ils possèdent — qu'on pense à toute la réglementation des établissements dangereux ou insalubres, etc. —. Il y en a qui les contraignent à exécuter certains travaux — ainsi le cultivateur peut être obligé de détruire certaines bêtes nuisibles qui se trouveront sur sa terre —. Et l'on peut concevoir bien d'autres interventions encore de l'État en faveur de la productivité : c'est ainsi que dans certains pays, comme les États-Unis, où l'on a fort à se plaindre des trusts, on réclame aujourd'hui, de beaucoup de côtés, l'établissement d'un contrôle des pouvoirs publics sur ceux-ci.

L'État — et les autres personnes publiques — peut intervenir aussi pour guérir ou pour empêcher les maux qui se produisent dans l'ordre de la *distribution*. Jadis on lui assignait une fonction d'*assistance*. Aujourd'hui on invoque plutôt la justice ; on parle de *solidarité*. Et en même temps qu'on a changé le fondement philosophique de cette intervention de l'État, on en a étendu le champ considérablement. Grâce à la propagande exercée par les partisans de l' « interventionnisme », et aussi parce qu'on

sur les espoirs lointains qu'elle a fait naître, et dont nous avons déjà dit quelque chose — nous aurons d'ailleurs à y revenir bientôt —, lire Gide, *La coopération*, Paris, Larose, 2e éd., 1906.

a espéré, en accordant certaines satisfactions aux ouvriers, apaiser ceux-ci, désarmer des revendications que l'on redoutait, des « lois sociales » — c'est ainsi qu'on appelle les lois qui visent à améliorer le sort des classes déshéritées — ont été votées dans tous les pays civilisés (1). D'autres lois sont en préparation, ou à l'étude. Les partisans de la protection légale des travailleurs ont un programme bien arrêté, dont ils poursuivent méthodiquement la réalisation complète (2). Ce programme contient des articles relatifs à la formation du contrat de travail — il s'agit de favoriser la généralisation du contrat collectif —, à la rupture de ce contrat — il s'agit de protéger l'ouvrier contre des renvois injustifiés —, à l'organisation des travailleurs, qu'on veut encourager et aider, aux contestations entre employeurs et employés — il s'agit d'amener le dénouement des conflits qu'ils ont ensemble par la conciliation, l'arbitrage facultatif ou même l'arbitrage obligatoire —, au mode de détermination et au mode de paiement du salaire, à la quotité du salaire, aux autres conditions du travail — ici se présentent les questions de la durée de la journée de travail, du travail de nuit, du repos hebdomadaire, de l'hygiène des ateliers, etc. —; il s'occupe spécialement des femmes et des enfants ; il demande enfin l'institution de tout un système d'*assurances* qui garantisse les travailleurs contre les risques divers qu'ils courent de perdre leur gagne-pain : la maladie, les accidents, la vieillesse, les autres causes d'infirmité, le chômage.

De la plupart de ces interventions de l'État dans les phénomènes économiques que nous venons d'indiquer, il y a certainement lieu d'attendre de très heureuses conséquences. Il est clair cependant que tant que l'institution de la propriété individuelle subsistera, les maux qu'elle engendre, dans l'ensemble, ne pourront guère qu'être atténués. Pour ce qui est notamment des interventions de l'État dans l'ordre de la distribution, elles pourront faire disparaître certains effets particulièrement déplorables de l'inégalité ; mais il ne semble pas — ceci du moins découlerait de la théorie du salaire que nous avons exposée plus haut — qu'elles puissent modifier d'une manière très appréciable cette distribution des richesses qui résulte de la répartition de la propriété.

2. *Les doctrines socialistes* (3)

450. Ce que c'est que le socialisme. — Le mot socialisme est pris dans des acceptions assez diverses.

(1) Voir Gide, *Économie sociale, passim*, et Paul Louis, *L'ouvrier devant l'État*.
(2) Lire Jay, *La protection légale des travailleurs*, Paris, Larose, 1904.
(3) Sur l'histoire des doctrines socialistes, consulter Cossa, *Histoire des doctrines économiques*, 2e partie, chap. 16, Adler, *Sozialismus und Kommunismus* (dans le

1° On entend parfois par socialisme cette conception qui voit dans la cité quelque chose de distinct des individus — tant présents que futurs — qui la composent, et qui *subordonne les individus à la cité;* on parle de socialisme, du moins, à propos de ces théories qui sacrifient les individus à la cité, ou à qui l'on reproche de le faire.

2° Par socialisme, on peut entendre cette conception qui n'admet pas *que rien puisse prévaloir contre l'intérêt de la société*, qui ne veut pas que l'individu ait des droits devant lesquels cet intérêt devrait être incliné, cette conception, en d'autres termes, d'après laquelle il n'y a pas en politique — et même en morale — de principe qui ait une valeur absolue, hors le principe de l'intérêt social.

3° On appelle socialistes, assez souvent, ces doctrines quelles qu'elles soient qui nient que dans le régime de la propriété privée et de la liberté des contrats l'effort des individus pour réaliser leur intérêt particulier doive *nécessairement* réaliser l'intérêt général. On parle ainsi d'un « socialisme chrétien » : ce socialisme, qui s'inspire des enseignements de la religion chrétienne, ne réclame à l'ordinaire pas autre chose que des amendements au régime individualiste ; il ne veut pas qu'on touche à ce qui fait l'essence de ce régime ; et parfois même, comme nous avons eu occasion de le dire, il ne s'adresse, pour amender le régime individualiste, qu'au bon vouloir de ceux qui en sont les privilégiés. L'expression « socialisme de la chaire », pareillement, sert à désigner une doctrine simplement interventionniste dont un certain nombre de professeurs allemands se sont constitués, voici quelque 40 ans, les propagandistes; et cette même doctrine est désignée aussi par l'expression « socialisme d'État » — laquelle d'ailleurs est prise également en un autre sens, dont nous aurons à nous occuper bientôt —.

4° Dans un quatrième sens, qui devient de plus en plus le sens usuel, et pour lequel il y a lieu de réserver ce mot, le socialisme est constitué par l'ensemble de ces doctrines qui *regardent la propriété collective comme préférable à la propriété individuelle* (1). Une doctrine sociale, ainsi, sera socialiste en quelque degré dès lors qu'elle demandera qu'il y ait une propriété collective. Mais elle pourra l'être *plus ou moins*, selon qu'elle voudra cette propriété collective plus ou moins étendue. Et il conviendra — vu que tout le monde ou à peu près reconnaît l'utilité de certaines propriétés collectives — de n'appeler socialistes que les doctrines qui demanderont la

Handwörterbuch d. S., au t. VI), et Philippovich, *Grundriss*, 1er vol., §§ 144-150. Sur le mouvement socialiste dans notre époque, voir la 2e partie du livre de Sombart, *Sozialismus und soziale Bewegung* (5e éd., Iéna, Fischer, 1905).

(1) L'opposition que nous établissons ici de la propriété individuelle et de la propriété collective ne correspond pas à une démarcation absolue qui existerait dans les faits ; voir là-dessus *Le socialisme à l'œuvre*, par Renard (Paris, Cornély, 1907), 1re partie, section II, chap. 1, § 6.

socialisation, ou de tous les biens, ou de tous les moyens de production, ou du moins d'une partie notable de ceux-ci.

451. Différentes sortes de socialisme : socialisme rationnel et socialisme « scientifique ». — Entendant le socialisme dans le sens qu'on vient de voir, on se trouvera encore en présence d'un grand nombre de doctrines socialistes, qui offrent à divers points de vue des divergences très importantes. Nous allons passer en revue les principales des oppositions qui existent entre ces doctrines.

On établira, parmi les doctrines socialistes, une première distinction selon qu'elles consentent ou non à *se justifier* et à *s'expliquer* d'une manière précise, en d'autres termes, selon qu'elles consentent ou non à nous faire connaître d'une manière précise les *raisons* pour lesquelles on doit être socialiste et le *but* que le socialisme doit poursuivre. Qu'une pareille distinction doive être faite, c'est peut-être ce dont on s'étonnera. A qui étudie, cependant, le socialisme contemporain, elle apparaît comme nécessaire. Même parmi les représentants les plus distingués du socialisme, il en est beaucoup, aujourd'hui, qui se refusent à nous indiquer pourquoi ils sont socialistes et pourquoi nous devrions l'être, ou plutôt qui veulent qu'on soit socialiste uniquement parce que l'évolution qui se déroule sous nos yeux nous conduirait vers un régime socialiste. D'autre part, ces mêmes gens se refusent à déterminer ce que sera ce régime socialiste dont ils se déclarent partisans ; ils se contentent d'en donner la définition à coup sûr trop vague que nous connaissons : un régime où la plupart des moyens de production, tout au moins, seraient la propriété commune de tous les hommes. Et ils nomment volontiers leur socialisme *scientifique*, parce qu'il reposerait sur l'observation des faits et demeurerait attaché à ceux-ci, à la différence du socialisme *rationnel*, qui lui ne serait qu'une construction en l'air (1).

En tant qu'il ne veut pas se justifier, ou qu'il se justifie de la manière qu'on a dite ci-dessus, le socialisme « scientifique » procède du romantisme, dont on connaît la défiance à l'égard de la raison ; il procède aussi de certains systèmes philosophiques comme celui de Hegel, et de l'historisme qui a régné pendant tout le XIXe siècle : car ces systèmes nous enseignent, non seulement à accepter les évolutions nécessaires, mais à y contribuer, et l'historisme, de son côté, nous incline à ce même parti. Mais il n'est pas défendable : nous sommes toujours libres de choisir la direction de notre action, et les raisons de notre choix ne sauraient avoir de valeur que si elles sont d'ordre *éthique*.

En tant qu'il s'abstient de tracer des plans pour la cité future, le

(1) On trouvera une expression relativement modérée de la tendance dont nous venons d'indiquer la forme extrême dans le livre de Sombart déjà cité, 1re partie ; v. notamment le chap. 2.

socialisme « scientifique » réagit contre ces utopies où les socialistes se sont trop souvent égarés. Et sans doute il faut se garder de donner dans l'utopie, de croire qu'on puisse régler son action sur un idéal que la pensée aurait conçu, en faisant abstraction des conditions dans lesquelles il s'agirait de le réaliser, et des conditions, tout d'abord, dans lesquelles il s'agirait de travailler à en amener la réalisation. Il importe grandement que l'on tienne compte, en matière sociale, des circonstances : un régime qui conviendrait là où la population a une certaine densité, où la technique a un certain degré d'avancement, etc., ne conviendra pas là où la population sera plus dense — ou moins dense —, où la technique sera plus plus avancée — ou moins avancée —, etc. On doit même se préoccuper des opinions, des sentiments de ses semblables : mieux vaut se guider sur un idéal qui en soi n'est pas le plus séduisant, mais dont on peut, vu l'état des esprits, hâter par son action la réalisation, que de travailler pour un idéal plus beau, mais que personne ne comprend, qui n'attire personne, et dont la réalisation apparaît comme impossible (1). Toutefois, ces observations n'empêchent pas qu'on doive s'appliquer à déterminer quel est l'idéal le plus beau, et qu'on doive s'appliquer aussi à déterminer l'idéal pour lequel il convient de travailler, sauf à changer ce dernier idéal quelque jour, si les circonstances nouvelles viennent à l'exiger.

452. La fin du socialisme. — Si l'on doit être socialiste, ce sera parce qu'on attendra du socialisme qu'il réalise l'intérêt général mieux que le régime individualiste, même amendé, ne peut faire : ce sera, pour n'invoquer que des arguments d'ordre économique, parce qu'on comptera sur lui pour accroître la production, et pour instituer une distribution meilleure que celle qui existe. Il importe donc que les socialistes aient des idées nettes sur ce que c'est qu'une production plus ou moins abondante, et qu'une distribution meilleure ou moins bonne. A la vérité, le problème de la productivité ne les a guère préoccupés en général (2). En revanche, ils ont donné beaucoup d'attention à celui de la distribution — il est vrai que pour le résoudre ils se sont placés à l'ordinaire plutôt à un point de vue moral, conçu par eux comme pouvant être différent du point de vue économique, qu'à ce point de vue économique —. Et ils ont donné de ce problème des solutions multiples (3).

(1) Telle paraît être à peu près la philosophie de l'action qui est impliquée dans l'œuvre de Marx, philosophie de l'action qui a été mal comprise de beaucoup, et dont l'incompréhension a contribué à donner naissance aux idées que nous discutons ici (voir Landry, *K. Marx*, dans les *Études sur la philosophie morale au* XIXe *siècle*, Paris, Alcan, 1904).

(2) Sur ce problème, voir notre *Utilité sociale de la propriété individuelle*, 1re partie, 2e section.

(3) Sur ces solutions, voir Gide, *Principes*, livre III, 1re partie, chap. 2 ; sur leur

Ces solutions — si nous ne retenons que celles qui sont simples ; car il en est qui combinent ensemble telle et telle des formules qu'on va voir — sont au nombre de quatre : certains veulent que la distribution soit strictement *égalitaire ;* d'autres, que chacun reçoive *selon ses besoins ;* d'autres, que chacun reçoive *selon ses œuvres ;* d'autres enfin, que chacun reçoive *selon ses mérites.*

Que devons-nous penser de ces formules? Une distribution parfaitement égalitaire, même à ne considérer que ses effets immédiats, ne porterait pas, nous l'avons vu, le bien-être total des membres de la société à son maximum. Une distribution qui proportionnerait la part de chacun à ses besoins serait, par ses effets *immédiats*, la meilleure à coup sûr qui se puisse concevoir ; seulement, avec une distribution pareille, les individus ne seraient point intéressés à travailler avec ardeur, à produire beaucoup et bien ; et les conséquences pour la production — la paresse étant plus forte, chez la plupart des hommes, que le désir de concourir à la prospérité générale — seraient désastreuses.

Veut-on donner aux individus des parts proportionnelles à leurs œuvres? veut-on leur donner, comme on dit, le produit de leur travail ? Dans ce cas, il faut bien voir que la rémunération des travailleurs s'établirait, contrairement à ce que l'on croit en général, d'une manière analogue à celle dont elle s'établit aujourd'hui. Seulement, ce qui va aujourd'hui au propriétaire foncier ou au capitaliste irait à la collectivité, laquelle pourrait en distribuer une partie aux travailleurs, assurant à ceux-ci une sorte de revenu secondaire que l'on peut faire — qu'il faudrait faire pour respecter le principe posé — proportionnel au premier. Mais à à quels résultats, en définitive, arrivera-t-on ? On aura sans doute stimulé la production ; seulement, on l'aura stimulée en créant trop d'inégalité, et même plus que l'intérêt de la production n'en exige. Ainsi, à s'en tenir à la formule « à chacun selon ses œuvres », on devrait ne rien donner du tout à ceux qui sont incapables de travailler, alors qu'on peut leur donner une part de revenu social sans compromettre en rien l'intérêt de la production ; et à tels individus on devrait donner des revenus très élevés, alors qu'un revenu moyen ou à peine supérieur à la moyenne suffirait pour les décider à contribuer à la production dans la mesure de leurs facultés.

Convient-il donc de rémunérer les travailleurs selon leurs mérites ? Si l'on entend par ces mérites, non pas tels dons naturels — intellectuels ou autres — que les gens posséderaient, mais la *peine* qu'ils se donnent pour produire des richesses, la formule sans doute serait peut-être moins

origine, voir notre article *L'idée de justice distributive*, déjà cité ; sur la solution optima, voir notre *Utilité sociale de la propriété individuelle*, 2e partie, 2e section.

imparfaite que la précédente, si elle était applicable. Mais on ne voit pas comment il sera possible de mesurer la peine — au sens subjectif du mot, bien entendu — que le travail représente pour ceux qui s'y adonnent : et dès lors il n'y a pas lieu de nous arrêter davantage à notre formule.

En somme, la distribution la meilleure — tant en elle-même que par ses conséquences pour la production — est une distribution qui ne s'éloigne pas très sensiblement de la distribution égalitaire, et qui tient compte à la fois — on nous dispensera de préciser davantage ici — des besoins des individus et de la contribution qu'ils apportent à la production. C'est une distribution, par suite, qui s'écarte — plus ou moins à la vérité — de toutes les formules simples que l'on a proposées.

453. Quels biens faut-il socialiser ? — Quels sont les biens qu'il faut socialiser ? Il y a un socialisme, qu'on peut appeler extrême, qui veut que tous les biens soient socialisés, que la propriété individuelle soit *complètement* abolie : d'après cette doctrine, aucun bien ne devrait jamais appartenir à un individu ; celui qui détiendrait un pain, par exemple, n'aurait aucun droit particulier sur ce pain. On réserve parfois à cette doctrine le nom de *communisme*. Ce mot, quand il n'est pas pris simplement comme synonyme de socialisme, sert d'une manière générale à désigner ces conceptions socialistes d'après lesquelles les biens devraient être distribués entre les individus selon leurs besoins : dans la conception particulière qui nous occupe ici, on compte, pour assurer cette distribution jugée la meilleure, sur la liberté laissée à chacun de prendre, parmi les biens existants, ceux qu'il peut désirer.

Au communisme s'oppose le *collectivisme*, lequel fait une place à la propriété privée. Les collectivistes distinguent entre les « *moyens de consommation* » et les « *moyens de production* ». Cette distinction, à coup sûr, n'est pas absolue. Il est des biens qui sont des moyens de consommation ou des moyens de production selon la destination à laquelle on les affecte : ainsi le charbon pourra servir à nous chauffer, ou à faire marcher des machines dans des usines ; les livres pourront servir d'instruments d'étude à celui qui les possède, ou être loués par lui. Mais la relativité de la distinction n'empêche point que celle-ci puisse être utilisée par le socialisme, d'autant que dans un régime à caractère socialiste très accentué, beaucoup de ces biens qui aujourd'hui peuvent être à la fois des moyens de consommation et des moyens de production ne pourront plus être rangés — en tant qu'ils seraient des objets de propriété individuelle — que dans la première catégorie — ainsi les livres, les maisons, etc. —. Pour ce qui est, donc, des moyens de consommation, les collectivistes admettent qu'ils appartiennent aux particuliers ; tout au plus établissent-ils des exceptions pour telle sortes de biens dont ils estiment qu'il importe que la collectivité conserve la propriété : les maisons, par exemple. Ce sont les moyens de

production, surtout, dont ils veulent que la collectivité soit maîtresse. Le collectivisme se définissant comme cette doctrine qui réclame la socialisation des moyens de production, il y aura un collectivisme *intégral*, qui réclamera la socialisation de *tous* les moyens de production, et il y aura des collectivismes *partiels*. Parmi les collectivismes partiels, il en est qui réclament la socialisation de telle ou telle catégorie de moyens de production définie par la *nature* de ces moyens. Ainsi il y a toute une école, qui compte des adeptes surtout en Angleterre, qui demande uniquement la socialisation de la *terre* (1). On se fonde, ici, sur cette considération que la terre représente, dans l'économie, une richesse que l'homme n'a pas créée : d'où il suivrait qu'elle doit constituer le patrimoine commun de l'humanité ; on croit encore que, la propriété privée de la terre une fois abolie, tous ces vices seront corrigés que l'on constate dans l'organisation sociale actuelle. D'autres estiment qu'il faut socialiser les moyens de production, de quelque nature qu'ils soient, dès lors qu'ils sont *monopolisés* — les monopoles lésant l'intérêt général — ; ou bien, allant plus loin, ils estiment qu'il faut les socialiser dès lors qu'ils n'appartiennent pas à ceux qui les mettent en œuvre, *que le « capital » et le travail sont séparés :* on socialiserait ainsi les usines, les grandes propriétés foncières, etc., mais on laisserait à l'artisan son outillage et son champ au paysan.

Des conceptions diverses que nous venons de distinguer, la moins acceptable à coup sûr est la conception communiste, dont la mise en pratique ne serait possible que si le niveau moral de l'humanité était considérablement plus élevé qu'il n'est. S'il faut choisir, maintenant, entre le collectivisme intégral et le collectivisme partiel, et que l'on fasse abstraction des considérations d'opportunité politique, on trouvera une raison de se prononcer en faveur du premier dans le fait que seul il permet d'instituer une organisation rationnelle de l'économie.

454. Au profit de qui la socialisation doit-elle se faire ? — A qui sera, en régime socialiste, la propriété des moyens de production ? Ici, il y a deux doctrines qui s'opposent : on appelle souvent socialisme *d'État* — nous savons que cette expression est prise aussi dans un autre sens — celle qui veut que cette propriété soit à l'État ; il convient d'appeler socialisme *anarchique* — bien qu'on réserve à l'ordinaire l'appellation d'anarchistes pour des doctrines qui veulent abolir toute autorité — la doctrine qui veut que cette propriété soit à des associations, et que l'État n'y participe pas, qu'il n'intervienne point dans la direction de la production. A vrai dire, d'ailleurs, nous avons affaire moins à deux doctrines arrêtées et abso-

(1) Ou encore l'établissement d'une taxe qui absorberait toute la rente de la terre. Voir Henry George, *Progrès et pauvreté* (trad. fr., Paris, 1887), Wallace, *Land nationalisation*, Londres, 1896, Walras, *Études d'économie sociale*, Paris et Lausanne, 1896, 3e partie.

lues qu'à deux groupes de doctrines, ou plutôt encore à deux tendances.

Les représentants de la tendance anarchique (1) ont conçu à l'ordinaire que les moyens de production devaient appartenir à des associations de *producteurs*. C'est cette façon de voir que l'on rencontre chez Fourier, chez Owen, chez Proudhon, chez Louis Blanc aussi et chez Lassalle — ces derniers, et surtout Louis Blanc, sont classés communément parmi les socialistes d'État : c'est parce qu'ils ont fait appel à l'État pour favoriser la formation des coopératives de production, et pour aider celles-ci à supplanter les entreprises patronales — ; c'est elle que l'on rencontre encore, à une époque plus récente, chez Hertzka et chez Oppenheimer. D'autres conçoivent au contraire que les moyens de production doivent appartenir à des associations de *consommateurs*. C'est l'espoir de certains « coopératistes », nous le savons, que les coopératives de consommation, se développant toujours davantage, pourront produire elles-mêmes les denrées qu'elles vendent à leurs membres, que la coopération de consommation, après avoir fait disparaître le profit du commerçant, fera disparaître le profit de l'industriel — et son intérêt —, puis la rente du propriétaire foncier ; si bien que finalement les coopératives de consommation pourraient devenir maîtresses de toute la production.

Une difficulté sérieuse, dans des conceptions comme les précédentes, c'est de savoir comment se règleront les rapports des associations entre elles. Si l'on imagine, par exemple, des associations de production qui se limitent à une industrie déterminée, elles travailleront exclusivement ou presque exclusivement pour d'autres que pour leurs membres : n'est-il pas à croire, dès lors, que vis-à-vis des individus ou des associations auxquelles elles vendront, elles se comporteront comme se comportent les producteurs du régime individualiste ? D'une façon générale, les mêmes oppositions existeront, entre l'intérêt des associations et l'intérêt social, qui dressent aujourd'hui contre ce dernier l'intérêt des individus. Supposons même des associations dont chacune se suffise parfaitement à elle-même, et qui n'aient point de rapports entre elles : des inégalités apparaîtront entre les unes et les autres, par lesquelles le bien-être total de la collectivité sera diminué. Et qu'on n'imagine pas que pour parer à cet inconvénient il suffise de décider que les associations devront toujours demeurer *ouvertes*. Le remède serait peut-être pire que le mal. La répartition de la population entre les différentes associations, celles-ci étant ouvertes, se fera sans doute en telle sorte que, dans toutes, la condition des gens soit la même : mais par là, la productivité subira un très grave dommage : car la productivité veut que le produit *marginal* du travail, non le produit *moyen*, soit égal partout. Une association territoriale, par exemple, qui occupera un

(1) Consulter au sujet de ces auteurs Bourguin, *Les systèmes socialistes*, chap. 8.

territoire particulièrement fertile, augmentera en nombre jusqu'à ce que ses membres aient individuellement un revenu égal à celui des membres des associations voisines ; mais ainsi, les derniers travailleurs qui seront venus la grossir produiront moins qu'ils ne produiraient ailleurs.

Ce n'est que l'État, c'est-à-dire la collectivité tout entière organisée, qui peut ordonner l'économie d'une manière rationnelle, conformément à l'intérêt général. Si l'on répugne souvent, même lorsqu'on trouve le régime actuel mauvais, à le charger d'un tel soin, c'est surtout parce que l'on s'effraie à la pensée de l'énormité de cet organisme économique dont l'État aurait à assurer le fonctionnement. Mais c'est se tromper grandement que de s'imaginer que l'État, maître des moyens de production, devrait tout diriger, tout régler jusque dans les plus petits détails. Il importe de distinguer ici avec soin les deux notions de la *propriété* et de *l'exploitation* (1). Propriétaire de tous les moyens de production, l'État devrait exploiter lui-même certains d'entre eux — les chemins de fer, par exemple, les forêts —, mais il pourrait confier l'exploitation des autres à des groupes locaux, comme les communes, ou à des groupes professionnels plus ou moins étendus, ou même à des individus, sauf à garder pour lui, s'il y a lieu, une part dans les bénéfices de ces exploitations, et à garder tout d'abord sur elles un droit de contrôle.

455. La valeur en régime socialiste. — Les observations qui précèdent nous dispenseront de parler longuement de certaine question qui, parmi les socialistes, a fait l'objet de beaucoup de discussions : la question de la détermination, en régime socialiste, de la valeur (2). Les partisans du collectivisme ont demandé, souvent, que la valeur des biens fût fixée par l'État. Pour beaucoup de marxistes, les biens devraient être tarifés d'après ce qu'ils auraient coûté de travail à produire ; lés travailleurs, d'autre part, recevraient comme rémunération des bons de travail avec lesquels ils pourraient acheter ces biens ; ou plutôt ils recevraient un peu moins, afin que la collectivité pût faire face aux frais généraux qu'elle a à supporter, et employer capitalistiquement une partie de la main-d'œuvre dont elle dispose.

La conception marxiste a été amendée d'une manière intéressante par Effertz (3). Celui-ci veut qu'il y ait pour chaque bien un double prix, que les biens soient tarifés à la fois d'après ce qu'ils auraient coûté en travail et d'après ce qu'ils auraient coûté en terre. Les gens, d'autre part, recevraient des bons de travail, en raison du travail qu'ils auraient fourni, et des bons de terre, qui seraient répartis également entre tous les membres de la col-

(1) Cf. *Le socialisme à l'œuvre*, au passage que nous avons cité tantôt.
(2) Voir là-dessus Bourguin, *Les systèmes socialistes*, 1re partie.
(3) Cf. les *Antagonismes économiques*, 3e partie, chap. 2, III; voir encore au chapitre 3 la section III, § 1.

lectivité, ou encore qui seraient répartis selon la même proportion que les bons de travail. Et avec un petit nombre de coefficients que l'on introduirait, soit dans la détermination des prix, soit dans celle des rémunérations des différents travaux, on pourrait, sans entreprendre aucunement sur la liberté des individus, encourager certaines consommations, attirer vers tels ou tels travaux le nombre de travailleurs désiré, etc.

Toutefois, pour si ingénieux que soit ce système, il prête encore le flanc à ces mêmes critiques que son auteur a justement adressées au système des marxistes, ou à des critiques analogues. A partir du moment où les prix cessent d'être déterminés par le jeu de l'offre et de la demande, il devient extrêmement difficile de régler la production en telle sorte, qu'elle permette de satisfaire les besoins dans la plus grande mesure possible.

Mais ce que nous devons faire remarquer surtout, c'est qu'une fixation de la valeur des biens par l'État n'est guère concevable que si l'État dirige effectivement toute la production, s'il règle et s'il surveille l'emploi de tous les moyens productifs, si c'est lui qui occupe tous les travailleurs : et nous avons vu tantôt qu'il était difficile d'admettre que le régime socialiste pût fonctionner de cette manière.

456. L'introduction du régime socialiste. — Reste la question de l'*introduction* du régime socialiste. Si l'on ne veut pas que celle-ci se fasse trop lentement ou qu'elle soit reculée à une date très éloignée, on ne comptera pas, pour l'opérer, sur le développement des associations soit de production, soit de consommation. Si l'on estime, d'autre part, qu'une transformation sociale aussi considérable que l'établissement du régime socialiste n'aurait aucune chance d'être durable, ou plutôt même ne saurait aucunement avoir lieu à moins d'être voulue par le plus grand nombre, on ne comptera pas non plus sur l'action violente d'une minorité.

Ce n'est que par la *loi* que le régime socialiste pourrait être instauré. Mais doit-on désirer qu'il le soit *tout d'un coup*, ou *d'une manière progressive ?* Le premier mode a contre lui d'être irréalisable, et pour deux raisons : premièrement, parce que l'opinion sera sans doute acquise à l'idée de telles ou telles socialisations partielles longtemps avant qu'elle se convertisse à celle d'une socialisation générale des moyens de production ; deuxièmement — c'est ici une raison d'une autre sorte —, parce que la substitution soudaine de la collectivité aux individus comme propriétaire de tous les moyens de production ne pourrait pas avoir lieu sans amener dans l'économie un trouble profond, d'où résulteraient sans doute de grands maux.

La socialisation des moyens de production ne peut être réalisée que progressivement. Ce n'est pas à dire qu'elle ne puisse être réalisée — comme beaucoup le croient, parmi les partisans comme parmi les adversaires du socialisme — qu'au fur et à mesure que la *concentration*, dans les

branches de la production où ces moyens sont respectivement employés, sera arrivée à un très haut degré. La propriété foncière, par exemple, ne va pas se concentrant ; il n'est pas interdit, cependant, de penser que la socialisation des terres, ou d'une grande partie d'entre elles, soit désirable, ni de croire qu'elle puisse avoir lieu dans un avenir pas trop éloigné de nous.

Il faudrait voir maintenant quels sont au juste les moyens de production dont la socialisation est particulièrement désirable, comment la société pourrait en prendre possession, etc. Mais ce sont là des points que nous ne pouvons pas aborder ici (1).

457. Conclusion. — Nous avons passé en revue les principales des questions sur lesquelles les socialistes se divisent, et nous avons recherché quelle était, pour chacune d'elles, la solution qui pouvait rendre le socialisme le plus acceptable. Une telle étude est nécessaire pour qui veut se faire une opinion réfléchie sur le socialisme. Par elle on apprend, notamment, que plusieurs des arguments que l'on a invoqués contre le socialisme en général ne portent que contre *certaines* conceptions socialistes. On a objecté, par exemple, au socialisme que l'évolution actuelle des faits économiques ne nous conduisait pas vers un régime socialiste, que le mouvement de concentration industrielle qui devrait amener le triomphe du socialisme ne s'observe que dans certaines branches de la production (2). Mais cette objection ne vaut que contre ces socialistes qui comptent, pour réaliser l'idéal auquel ils sont attachés, sur nous ne savons quelle fatalité. On a représenté encore l'impossibilité où les autorités directrices se trouveraient, en régime socialiste, d'assurer le fonctionnement du mécanisme prodigieusement compliqué qu'elles auraient entre les mains. On n'a pas voulu voir que ces autorités pourraient se décharger sur des organismes inférieurs à l'État, voire sur des individus, d'une très grande partie de la besogne de direction, qu'elles ne seraient point obligées, loin de là, de se réserver toute initiative.

Jetons donc un coup d'œil d'ensemble sur le socialisme, en le considérant dans celles de ses déterminations qui prêtent le moins le flanc à la critique. Comment convient-il de le juger ? *Par définition*, le régime socialisme est un régime dans lequel ces lésions de l'intérêt général ne seront plus nécessaires qui dans le régime individualiste résultent nécessairement, comme nous l'avons vu, de l'institution de la propriété privée. Mais si par là le régime socialiste apparaît supérieur au régime individualiste — soit pur, soit même amendé —, cette observation cependant ne saurait suffire pour nous décider. Il faut, ici, mettre en balance la totalité des lésions que l'intérêt général souffre aujourd'hui — les lésions qui découlent de l'essence

(1) Lire *Le socialisme à l'œuvre*, 1re partie, section II, et spécialement le chap. 6.
(2) Cf. Bourguin, *Les systèmes socialistes*, liv. IV.

même du régime, et les autres — avec ces lésions que l'intérêt général ne manquerait pas de souffrir en régime socialiste.

De la première quantité, encore que nous ne puissions pas l'estimer d'une façon rigoureuse, nous pouvons, par l'observation et l'analyse des faits que nous avons sous les yeux, nous donner une idée relativement exacte. Dans les évaluations de la deuxième, au contraire, les divergences les plus grandes peuvent se produire, vu que ces évaluations se rapportent à un ordre de choses dont il existe tout au plus aujourd'hui des commencements. Pour beaucoup de gens, les lésions que l'intérêt général, dans le régime socialiste, aurait à subir, sont formidablement élevées. On représente, notamment, que tandis qu'à présent la capitalisation, condition principale du progrès économique, est abondante à cause de l'avantage que beaucoup de particuliers trouvent à placer à intérêts une partie de leurs biens, dans le régime socialiste, où le soin de capitaliser appartiendrait à la collectivité, on verrait sans doute celle-ci, insouciante du futur, ne pas travailler suffisamment à un accroissement de sa richesse qui exigerait tout d'abord d'elle des sacrifices. On représente encore que les individus chargés à des titres divers de participer à la gestion du patrimoine commun ne seraient pas intéressés à s'acquitter bien de leur tâche, ou même seraient intéressés à s'en acquitter mal, que des déperditions énormes se produiraient par là. Et dans tout ce que l'on dit sur ces sujets il y a certainement une grande exagération. Quand on invoque, par exemple, ce qui se passe de nos jours dans les services industriels qu'assument les États ou les communes, on ne veut pas voir que certains de ces services fonctionnent d'une manière très satisfaisante, que les services industriels publics, au reste, sont pour la plupart de création très récente, que les pouvoirs publics, qui jusqu'à ces derniers temps n'avaient guère que des fonctions politiques ou administratives à exercer, étaient mal préparés à en exercer de toutes différentes, et qu'il faudrait peu de changements — l'octroi d'une certaine autonomie aux services industriels qui nous occupent, le choix pour les directeurs et les employés de ces services d'un mode de rémunération qui les incite à déployer plus de zèle — pour améliorer grandement ce qui maintenant ne va pas très bien. Malgré tout, il est indéniable qu'on court un gros risque à décider que l'instauration du régime socialiste est souhaitable.

Les considérations qui précèdent, toutefois, ne sont pas les seules qui doivent intervenir dans un problème pratique comme celui que nous avons posé. Pour orienter notre action, nous ne devons pas nons borner à examiner si l'instauration du régime socialiste est à souhaiter, ou le maintien du régime actuel. Nous devons nous inquiéter de savoir quelle *efficacité* notre action aura, selon que nous la dirigerons dans un sens ou dans l'autre. Or il semble bien que nous nous acheminions — non par la force des

choses, mais par la volonté des hommes — vers le régime socialiste. L'inégalité va croissant : le nombre devient chaque jour plus grand de ceux qui ont intérêt, ou qui croient avoir intérêt à l'avènement du socialisme. Et la diffusion des idées socialistes dans les classes inférieures est favorisée par la diffusion de l'instruction. Auprès de ceux-là mêmes qui sont les privilégiés du régime actuel — pour autant qu'ils sont capables de désintéressement —, le socialisme bénéficie de ce qu'on sent de plus en plus, à mesure que les progrès de la science étendent et fortifient la domination de l'homme sur la nature, de l'intelligence sur la matière, le besoin d'établir dans le domaine social l'autorité de l'esprit, en instituant une organisation rationnelle à la place d'une organisation qui est en grande partie le résultat des contingences historiques. Et sans doute, que les idées socialistes se propagent, ce n'est point là *immédiatement* — nous l'avons dit naguère — une raison de les adopter. Mais si l'on se convainquait qu'elles sont destinées à triompher, alors, celui-là même qui préférerait que le régime actuel fût conservé devrait se demander si, plutôt que de consacrer à défendre ce régime des efforts qui seraient stériles, il ne ferait pas mieux — en travaillant à clarifier et à rectifier les théories qui ont cours chez les socialistes, en travaillant, d'autre part, à augmenter la capacité de ceux qui composent la masse, et surtout à élever le niveau de la moralité publique — de contribuer à ce que l'avènement du socialisme ait lieu dans les conditions les plus heureuses possible.



APPENDICE II

LES QUESTIONS NATIONALES : LE COMMERCE EXTÉRIEUR DES NATIONS

I. — Le commerce international

1. *Comment la question se pose. Les éléments du commerce international.*

458. Les questions nationales. — Il y a, pour l'économiste, des questions nationales. Dans le sens le plus large de l'expression, on entendra par questions nationales toutes ces questions où l'intérêt national est en jeu. C'est une question nationale qu'on agite, en ce sens, chaque fois qu'on examine si tel ou tel fait économique est heureux ou non pour la nation où il se produit, même alors qu'il s'agit de faits ne pouvant modifier en rien les relations de cette nation avec les autres nations. Dans un sens plus étroit, on appellera questions nationales, parmi les questions où l'intérêt de la nation dont on s'occupe est en jeu, celles-là seulement qui se rapporteront aux relations de cette nation avec les nations étrangères.

Attachons-nous à la deuxième sorte de questions. De quelle nature, au juste, sont ces relations des nations avec l'étranger auxquelles elles se rapportent? On peut être tenté de mettre ici les relations qui résultent du passage de certains individus d'une nation dans l'autre, de l'émigration et de l'immigration — non pas de celles qui sont temporaires, mais seulement de celles qui sont définitives, et qui s'accompagnent d'un changement de nationalité —. Toutefois, si l'émigration et l'immigration ont pour les nations des conséquences économiques qui peuvent être considérables, il n'est guère possible de dire que l'émigration d'un individu d'un pays dans un autre soit en elle-même un fait économique, qu'elle constitue une relation d'ordre économique entre les deux nations. Seules sont proprement économiques ces relations qui consistent en des échanges, et d'une façon générale en des aliénations faisant passer des biens échangeables de l'une

à l'autre ; en négligeant les aliénations unilatérales, lesquelles ont peu d'importance, on peut dire que seules sont proprement économiques les relations *commerciales*.

Parmi les questions qui se rapportent aux relations commerciales d'une nation avec l'extérieur, il peut en être qui s'y rapportent d'une manière seulement *accessoire*. Ainsi l'on peut se poser la question de savoir si à un État qui se trouve dans une profonde détresse financière il convient, pour pouvoir faire face aux dépenses qui s'imposent à lui, d'émettre du papier-monnaie. Pour se faire une opinion là-dessus, on devra peser les conséquences de toutes sortes qu'aura l'émission du papier-monnaie ; et certaines de ces conséquences se manifesteront dans le commerce que les sujets de cet État font avec l'extérieur. Mais il y aura d'autres questions nationales qui se rapporteront aux relations de la nation avec l'extérieur d'une manière *exclusive*, ou du moins *principale*. Ainsi la question de savoir s'il convient à un État d'établir un droit de douane sur telle marchandise étrangère n'intéresse la nation que parce que le droit de douane modifierait les conditions du commerce extérieur. Une question comme celle du monométallisme ou du bimétallisme, d'autre part, intéresse les nations surtout parce que l'adoption de l'un ou de l'autre système leur créera un avantage ou un désavantage dans leurs relations commerciales avec l'extérieur.

On peut distinguer encore entre ces questions qui concernent le commerce extérieur des nations d'une manière *directe* et celles qui le concernent seulement d'une manière *indirecte*. A la deuxième espèce appartiennent les questions monétaires. La monnaie est l'instrument des échanges : et ainsi, par l'adoption de tel ou tel système monétaire, une nation, comme nous venons de le dire, pourra modifier ses échanges extérieurs ; mais elle ne les modifiera, de cette façon, qu'indirectement. Elle les modifiera au contraire directement si elle établit une barrière douanière à ses frontières, ou si elle lève une barrière qui existait.

Nous nous proposons d'étudier ces questions qui concernent le commerce extérieur des nations d'une manière pour le moins *principale*, et en même temps d'une manière *directe* — de celles des autres qui sont particulièrement importantes, nous avons dit au chapitre de la monnaie ce qu'il était nécessaire de dire — ; en d'autres termes, nous nous proposons de rechercher si le commerce extérieur est ou non toujours profitable aux nations, et d'examiner les moyens divers par lesquels les nations ont cherché ou cherchent à modifier directement leur commerce extérieur. Mais tout d'abord il nous faut indiquer quels sont les éléments de celui-ci, et donner quelques renseignements sur le développement que le commerce international a pris.

459. Les éléments du commerce extérieur des nations. — Quels

sont les éléments du commerce extérieur des nations ? autrement dit, de quelle nature sont les biens qu'une nation reçoit de l'étranger, et ceux qu'elle donne à l'étranger ? Une nation reçoit de l'étranger — et lui cède — des *marchandises ;* elle en reçoit des *métaux précieux*, monnayés ou non — ces métaux sont, à la vérité, des marchandises ; mais il est de coutume de les mettre à part, et cette façon de faire se justifie par de bonnes raisons — ; elle en reçoit des *services* — car par le mot « marchandises » on ne désigne communément que des biens matériels — ; elle peut en recevoir encore des *biens immatériels d'autres sortes :* ainsi, lorsqu'entre deux pays il existera un traité pour la protection de la propriété littéraire, on verra des éditeurs de l'un de ces pays acheter aux éditeurs de l'autre le droit de traduire des livres ; et elle peut recevoir des *titres de propriété*, ou des *titres de créance productifs de revenus* — fonds d'États, obligations, etc.—. Mais il n'y a pas lieu de compter parmi les éléments du commerce extérieur d'une nation les *monnaies purement fictives*, ni ces titres de créance *non productifs de revenus* qu'elle reçoit — ou qu'elle cède — comme substituts des monnaies. Supposons par exemple qu'un Français, ayant envoyé des marchandises en Espagne, reçoive de son correspondant une lettre de change à vue sur Paris : la France ne reçoit par là aucune valeur ; tout ce qu'il y a, c'est qu'elle gagne d'être dispensée d'envoyer en Espagne une certaine valeur.

Pour bien faire, maintenant, il faudrait faire entrer dans le commerce extérieur d'une nation tous les autres échanges qui ont lieu entre les membres de cette nation et les membres des nations étrangères. Un Français, par exemple, s'est établi en Angleterre comme professeur : les leçons qu'il donne à des Anglais devraient compter parmi les biens que la nation anglaise reçoit de la nation française, et le salaire qu'il reçoit, parmi les biens que la nation française reçoit de la nation anglaise. Et l'on inscrirait encore dans le commerce extérieur d'une nation tous ces achats que font à l'étranger ceux de ses membres qui y voyagent ou qui y séjournent sans y rendre aucun service et sans y rien gagner, toutes ces ventes qu'elle fait à des étrangers voyageant ou séjournant sur son territoire dans les mêmes conditions. Ces divers échanges n'intéressent pas les nations moins que d'autres. Quand un Français, pour reprendre l'exemple de tantôt, gagne de l'argent en Angleterre en y exerçant un métier, si ce Français entend conserver sa nationalité, s'il doit quelque jour rentrer dans son pays, il y a là quelque chose d'identique, au point de vue des intérêts de la nation française, à ce qui se passe quand on expédie des marchandises de France en Angleterre. Ajoutons que ces échanges dont nous venons de parler peuvent avoir une grande importance pratique. Il y a des nations qui ont beaucoup de leurs membres établis en territoire étranger, ou beaucoup d'étrangers établis sur leur territoire. Il y a des na-

tions dont beaucoup de membres vont dépenser de l'argent à l'étranger, d'autres sur le territoire desquelles beaucoup d'étrangers viennent, pour voyager ou pour séjourner, qui ne feront que dépenser de l'argent.

Toutefois, à tous ces échanges que nous venons de dire, on ne donne ordinairement que peu d'attention ; on ne les considère guère qu'autant que cela est nécessaire pour comprendre certains faits relatifs aux autres échanges — ainsi quand il s'agit de comprendre comment ce qu'on appelle la balance du commerce d'une nation peut ne pas être en équilibre — ; et l'on réserve le nom d'échanges extérieurs à ces échanges qui transportent des biens du territoire de la nation que l'on considère en territoire étranger — on appellera d'ailleurs de ce nom même ces échanges qui se font avec des nationaux résidant à l'étranger —, ou inversement. Cette façon, au reste, de limiter l'étendue du concept de commerce extérieur peut se justifier ; elle se justifie par cette considération que les échanges qui se font à travers les frontières sont les seuls que l'on puisse mesurer avec quelque exactitude ; et elle se justifie plus encore peut-être par cette autre considération, que ce n'est guère qu'à propos du commerce extérieur dans le sens étroit de l'expression que des questions pratiques se posent : les nations peuvent mettre des entraves à la circulation des biens, interdire ou rendre plus difficile, par exemple, l'entrée des marchandises sur leur territoire ; elles ne peuvent guère aujourd'hui, étant donnés les principes qui dominent le droit public — du moins dans les pays civilisés — entraver la circulation des hommes, empêcher leurs nationaux de sortir de leurs frontières ou les étrangers d'y pénétrer (1).

2. *Les statistiques du commerce international. Développement historique de celui-ci.*

460. Les statistiques douanières. — Les renseignements que l'on possède sur le commerce international sont puisés presque exclusivement dans les statistiques douanières dressées par les différents États (2). Ces statistiques visent à établir la *valeur* des marchandises importées et exportées — les métaux précieux, monnayés ou non, y figurent aussi générale-

(1) Remarquons que, limitant le concept de commerce extérieur comme on vient de voir, les seuls éléments importants de ce commerce seront les transports de marchandises, les transports de métaux et les transferts de titres de propriété ou de créance. Les biens immatériels qu'une nation acquiert de l'étranger, ou lui cède, sont peu de chose de toutes les façons ; et pour ce qui est des services, il en est très peu qui puissent être fournis à travers une frontière.

(2) Sur ces statistiques, voir Fontana-Russo, *Trattato di politica commerciale* (Milan, Hoepli, 1907), liv. III, chap. 6.

ment —. C'est en effet la valeur de ses importations et de ses exportations que chaque État a intérêt à connaître. La connaissance des quantités physiques de marchandise importées ou exportées ne saurait avoir qu'une utilité indirecte ; cette connaissance, au reste, peut être utile dans certains cas, par exemple quand il s'agit de comparer ce qu'une nation a exporté d'une certaine sorte de marchandises dans deux moments différents, parce que la mesure physique des marchandises, pouvant se faire avec une grande exactitude, fournit une base sûre qui permet de rectifier en cas de besoin des évaluations imparfaites.

Les statistiques douanières sont dressées d'après des déclarations des importateurs et des exportateurs qui sont obligatoires dans la plupart des pays, et que la douane peut vérifier. Parfois l'on demande aux particuliers de faire connaître la *valeur* des marchandises qu'ils reçoivent ou qu'ils expédient : cette méthode est appliquée surtout quand des droits doivent être perçus qui sont proportionnels à cette valeur. Le plus souvent cependant, les particuliers ne déclarent que les *poids* de leurs marchandises : dans ce cas, la douane applique à celles-ci des coefficients dits *valeurs en douane*, qui répondent à leur prix *moyen* — quand il s'agit de marchandises importées, on ne tient pas compte, pour la fixation de ce prix moyen, de l'influence qu'aura le droit d'entrée qu'on va percevoir —.

Les statistiques douanières établissent une classification des marchandises. Elles distinguent un certain nombre d'articles, puis groupent ces articles en quelques grandes catégories : c'est ainsi que la statistique douanière française sépare les objets d'alimentation, les matières nécessaires à l'industrie et les objets fabriqués.

Les statistiques ne divisent pas seulement les marchandises importées et exportées selon leur *nature*, ou encore selon ce qu'on voudrait appeler leur destination technique. Elles les divisent encore selon la *signification* que l'importation ou l'exportation des marchandises a pour les pays où ces statistiques sont dressées. Certaines marchandises n'entrent dans un pays que pour le traverser ; d'autres y entrent pour être manufacturées, travaillées d'une façon ou de l'autre, voire encore simplement entreposées, et en ressortir ensuite ; d'autres enfin y entrent pour être consommées, soit dans l'état même où elles arrivent, soit après avoir subi telle ou telle transformation. Parmi les marchandises qui sortent d'un pays, pareillement, il y en a qui n'ont fait qu'y transiter, d'autres qui y ont été entreposées ou qui y ont subi quelque façon, d'autres qui y ont été produites au sens plein du mot. Les statistiques douanières tiennent compte toutes, dans une mesure plus ou moins grande, d'une manière plus ou moins heureuse, de ces différences. La statistique française distingue le commerce *général*, qui comprend toutes les entrées et toutes les sorties de marchandises, et le commerce *spécial :* de ce dernier sont exclues les entrées et les sorties de

ces marchandises qui, n'ayant pénétré dans le pays que pour en ressortir, sont pour cette raison dispensées de payer des droits à l'entrée, mais qui en auraient payé autrement — les marchandises qui entrent en franchise figurent au commerce spécial, même si elles ne sont importées que pour être réexportées aussitôt —. En Angleterre, le commerce spécial, à l'entrée, ne comprend qu'une petite partie des marchandises destinées à la consommation du pays : cela, parce qu'on n'inscrit dans ce commerce que les marchandises qui acquittent des droits, et que ces marchandises sont peu nombreuses. A la sortie, la douane anglaise sépare les marchandises nationales ou nationalisées et les marchandises étrangères ou coloniales. La statistique allemande met à côté du commerce général le commerce *effectif* (1), qui est le commerce général diminué du seul commerce de transit, et le commerce spécial, lequel laisse de côté, à l'importation, les marchandises qui sont destinées à être réexportées après avoir été travaillées, et à l'exportation, les marchandises qui ne sont exportées que temporairement. Cette dernière classification est la plus satisfaisante de celles qui ont été instituées.

Les façons différentes dont les statistiques douanières établissent leurs classifications en rendent souvent l'utilisation difficile. Ainsi, en 1877, la statistique italienne indiquait au commerce spécial un total de marchandises venues de France qui dépassait de 134 millions les marchandises indiquées dans la statistique française, au commerce spécial, comme ayant été exportées de France en Italie. Ces statistiques mêmes qui sont conçues de la manière la plus rationnelle, et dressées avec le plus de soin, ne nous font pas toujours savoir avec certitude pour quelles fins les marchandises sont importées, ni d'où proviennent les marchandises qu'on exporte.

Laissons de côté la question de cette classification dont nous venons de parler ; considérons le seul commerce général : les statistiques ne nous renseigneront qu'imparfaitement à son sujet. Tout d'abord, il y a des marchandises qui sont importées en contrebande ou qui sont exportées sans que la douane en soit avisée. Il y a aussi des marchandises qui passent les frontières avec les voyageurs, comme objets à l'usage de ceux-ci ; et ces marchandises représentent parfois des valeurs considérables — qu'on pense aux articles de Paris que les étrangers emportent en quittant la France —.

Ce n'est pas tout. S'agit-il de marchandises exportées ? les déclarations des exportateurs, n'ayant qu'un intérêt statistique, seront insuffisamment contrôlées ; et ces déclarations pourront être très inexactes, par la négligence de ceux qui les font. S'agit-il de marchandises importées dont la valeur est déclarée en douane ? les importateurs, pour payer des droits moins élevés, leur attribueront des valeurs inférieures aux valeurs réelles. S'agit-

(1) *Gesammteigenhandel.*

il de marchandises importées que la douane évalue elle-même ? nous savons que la douane attribue à ces marchandises la valeur moyenne de la catégorie à laquelle elles appartiennent ; mais cette valeur moyenne peut avoir été mal calculée ; et puis, avec des estimations pareilles, les comparaisons du commerce d'une nation à une certaine date et de son commerce à une autre date deviennent trompeuses : car d'une date à l'autre la proportion varie, par rapport à chaque article, des marchandises importées dont la valeur dépasse la valeur moyenne et de celles dont la valeur reste au-dessous.

Pour ce qui est, maintenant, des comparaisons qu'on peut avoir besoin d'établir entre le commerce de tel pays et celui de tel autre, elles risquent d'être faussées par diverses causes, par exemple par les façons différentes dont les douanes des divers pays mesurent la quantité des marchandises — certaines s'attachant au poids brut, d'autres au poids net — ; et elles ne peuvent pas manquer de l'être, tout d'abord, par le fait que chaque pays attribue aux marchandises le prix qu'elles ont chez lui — en défalquant, si ce sont des marchandises importées, le montant des droits de douane —, et que les prix des marchandises varient d'un pays à l'autre, même si l'on ne tient pas compte de l'effet des droits de douane, à cause du coût du transport. Ainsi, en 1902, la France accusait une importation de 153 millions de marchandises italiennes, et une exportation vers l'Italie de 175 millions, cependant que l'Italie accusait une exportation vers la France de 168 millions, et une importation de 184 millions de marchandises françaises. En 1903, la statistique italienne indique une exportation de 226 millions vers l'Allemagne, cependant que la statistique allemande accuse 245 millions de marchandises importées d'Italie. En 1902, l'Australie, d'après la statistique australienne, aurait reçu des marchandises italiennes pour un peu plus de 4 millions, et aurait envoyé en Italie pour 3,5 millions de marchandises ; à la place de ces chiffres, la statistique italienne met 6 millions et 1,4.

461. Histoire du commerce international. — Prévenus que nous ne devons pas avoir dans les statistiques douanières une confiance absolue, demandons-leur cependant, puisque ce n'est qu'à elles que nous pouvons nous adresser, et qu'elles demeurent, malgré tout, instructives, de nous renseigner sur l'histoire du commerce international (1).

En France, le total des importations dépassait 100 millions dans la 2e moitié du XVIIe siècle ; il était de 200 millions au milieu du XVIIIe siècle, de plus de 500 à la fin de l'ancien régime. Dans la période 1827-36, les

(1) Consulter les recueils statistiques que nous avons mentionnés à diverses reprises, notamment le *Statistical abstract for the foreign countries* et les *Aperçus statistiques* de Sundbärg (tableaux 215 à 220). Voir également Colson, *Cours d'économie politique*, liv. IV, chap. 5, II, B.

moyennes annuelles des importations et des exportations, au commerce spécial, sont respectivement 480 et 521 millions ; dans les périodes décennales suivantes jusqu'à la période 1887-96 inclusivement, les chiffres correspondants sont 776 et 713 millions, 1.077 et 1.224, 2.200 et 2.430, 3.408 et 3.307, 4.460 et 3.347, 4.106 et 3.407. En 1904, les importations et les exportations se balancent à 5.800 millions environ pour le commerce « effectif », les métaux précieux non compris.

Dans le Royaume-Uni, les importations atteignaient près de 150 millions de francs vers 1700, et dépassaient 400 millions à la veille de la Révolution française. En 1801, les importations dépassaient 500 millions et les exportations 700 ; en 1821, les chiffres correspondants sont 800 et 1.150 millions ; en 1841, 1.600 et 1.600 ; en 1861, 5.481 et 4.023 ; en 1881, 10.005 et 7.486 ; en 1904, 13.886 et 9.350 — ces chiffres représentent également le commerce « effectif », non compris les métaux précieux —.

Le commerce extérieur de l'Allemagne, qui est aujourd'hui le deuxième du monde, n'a pris un développement considérable que récemment. C'est en 1834 qu'a été fondé le *Zollverein* allemand. Dans les années qui suivirent 1854, après qu'à ce *Zollverein* furent venus s'adjoindre quelques États qui jusque-là étaient restés en dehors, le commerce extérieur de l'Union était d'environ 700 à 800 millions de francs pour l'importation et de 1 milliard pour l'exportation ; ces chiffres deviennent 4 à 4,5 milliards et 3 milliards environ après la guerre de 1870-71, 5.559 et 4.540 millions en 1890, 8.394 et 7.040 millions en 1904.

Les États-Unis, vers 1840, avaient 400 millions de francs d'importations et 450 d'exportations ; en 1850, 899 et 748 ; puis de 10 ans en 10 ans ces chiffres deviennent 1.832 et 1.728, 2.389 et 2.091, 3.609 et 4.609, 4.265 et 4.442, 4.295 et 7.656 ; en 1904, nous avons 5.366 millions de francs d'importations et 7.518 d'exportations.

Dans le monde entier, le commerce spécial aurait été, pour les importations et les exportations respectivement, de 28.809 et 25.826 millions de francs en 1867-68, de 42.338 et 36.529 en 1880, de 47.815 et 42.833 en 1890, de 61.905 et 57.136 en 1900, de 70.650 et 65.850 en 1904, ce qui donne des totaux de 54.635, 78.867, 90.648, 119.041 et 136.500 millions de francs.

Voici un tableau des exportations et des importations, en millions de francs, d'un certain nombre de pays. Les chiffres du tableau se rapportent pour la plupart au commerce « effectif » — c'est-à-dire, rappelons-le, au commerce général, diminué du commerce de transit — ; déduction est faite aussi de l'or et de l'argent.

	Moyenne 1896-1900		1904	
	Importation	Exportation	Importation	Exportation
France	5.497	5.025	5.800	5.800
Royaume-Uni	11.952	7.905	13.886	9.349
Belgique	2.034	1.750	2.782	2.183
Pays-Bas	3.715	3.156	5.032	4.130
Allemagne	6.661	5.285	8.934	7.039
Autriche-Hongrie	1.711	1.888	2.216	2.291
Suisse	1.072	747	1.240	891
Italie	1.398	1.223	1.913	1.597
Espagne	914	943	955	956
Russie	1.625	1.864	1.750	2.650
Europe	39.902	32.219	48.444	39.828
Chine	888	667	1.172	785
Japon	658	486	1.033	896
Asie anglaise	2.660	2.800	3.735	4.100
Asie	5.028	4.925	7.100	7.080
Afrique anglaise	826	740	1.750	1.750
Afrique	2.025	1.896	3.150	3.000
États-Unis	3.820	6.334	5.366	7.518
Argentine	548	691	936	1.320
Amérique anglaise	945	975	1.600	1.350
Amérique	7.370	10.562	10.300	13.425
Océanie anglaise	1.760	1.970	2.012 (1903)	2.285 (1903)
Océanie (sans l'Insulinde)	1.777	1.984	2.038 (1903)	2.304 (1903)
Monde entier	56.103	51.589	70.650	65.850

Nous donnons maintenant à la page suivante un tableau du commerce extérieur de la France en 1905, tant au point de vue des nations avec lesquelles ce commerce se faisait qu'au point de vue des marchandises qui y entraient. Les chiffres — qui représentent des millions — sont ceux du commerce spécial, l'or et l'argent déduits (1).

Les réflexions sont nombreuses qu'appelleraient les données statistiques que nous venons de rassembler. Nous nous bornerons à deux. L'une a

(1) Ces chiffres sont extraits de l'*Annuaire statistique* de 1906, pp. 203-206. On remarquera que les totaux de la première moitié du tableau ne concordent pas avec ceux de la deuxième moitié. Cela tient à ce qu'il a été tenu compte, pour l'établissement des chiffres de la deuxième moitié du tableau, des changements survenus dans la valeur des marchandises. Nous avons déjà parlé de cette duplicité de nos statistiques douanières au § 311.

Pays	Importation	Exportation	Excédent des import. (—) ou des export. (+)
Royaume-Uni	600	1.281	+ 681
Belgique	322	808	+ 486
Allemagne	485	638	+ 153
Suisse	113	321	+ 208
Italie	166	228	+ 62
Espagne	189	127	— 62
Russie	337	72	— 265
Inde anglaise	265	27	— 238
Algérie	216	326	+ 110
Autres possessions franç.	236	269	+ 33
États-Unis	518	301	— 217
Argentine	268	94	— 174
Brésil	105	43	— 62
Autres pays	1.125	547	— 578
	4.950	5.085	

Marchandises importées	Valeurs
Bestiaux et chevaux	43
Café	94
Vin	108
Fruits et graines oléagineuses	192
Coton	311
Laine	446
Soie	267
Peaux	179
Houille	217
Bois	166
Substances alimentaires	822
Matières premières	3.087
Articles fabriqués	868
	4.778

Marchandises exportées	Valeurs
Vin	247
Vêtements	145
Modes	111
Soie	148
Soieries	275
Laine	250
Lainages	193
Cotonnades	254
Peaux	273
Tabletterie	213
Ouvrages en métaux	111
Substances alimentaires	693
Matières premières	1.120
Articles fabriqués	2.536
	4.450

trait aux inégalités que l'on observe dans les chiffres du commerce extérieur des différentes nations. Ces inégalités apparaissent très grandes, même si on les rapporte, comme il faut faire, à la population respective des pays. Elles sont plus grandes, souvent, que les inégalités qui existent dans la richesse de ces pays. Le commerce extérieur d'une nation ne se proportionne pas nécessairement à son commerce intérieur, à sa production, et il ne donne pas la mesure de sa prospérité. Cela tient à des raisons multiples. Un pays, par exemple, peut avoir un commerce extérieur très important parce que certaines productions y sont possibles qui ne sont pas possibles ailleurs — que l'on pense à la production de l'or, des plumes d'autruche dans l'Afrique australe, à celle du café au Brésil — ; ou bien encore un pays aura un commerce extérieur important — ce cas est celui de l'Australie et de l'Argentine — parce que la population y est peu dense, que les ressources naturelles de ce pays ne sont exploitées que

d'une manière très incomplète, et que parmi ces ressources certaines catégories seulement sont exploitées, dont l'exploitation se trouve être particulièrement lucrative — l'Australie a un commerce extérieur relativement très élevé parce qu'elle exporte de grandes quantités de laine, l'Argentine, pareillement, parce qu'elle exporte beaucoup de laine, de viande et de blé —.

Notre deuxième remarque concerne le développement historique du commerce international. Celui-ci grandit continuellement. Cette croissance, toutefois, si elle a été très rapide dans la période où la construction des chemins de fer et l'établissement des premières lignes de navigation à vapeur a révolutionné les conditions des transports, l'est devenue moins par la suite. Il est douteux, depuis quelque temps, que le commerce international s'accroisse aussi vite que la richesse générale. Et il est plus douteux encore que son accroissement doive dans l'avenir — à moins de nouveaux bouleversements de la technique des transports — demeurer aussi rapide qu'il est en ce moment. Le cause n'est pas seulement dans les tendances protectionnistes qui paraissent devoir dominer de plus en plus la politique commerciale des États. Il faut tenir compte encore de ce fait que ces pays se peuplent de plus en plus qui, aujourd'hui, en raison de leur faible densité de population, trouvent leur avantage à se spécialiser dans un petit nombre de productions, et que. pour ce qui est de l'industrie tout au moins, les conditions de la production, à de certains égards, vont se nivelant entre les pays, les pays « anciens » perdant peu à peu cette supériorité qu'ils devaient à la possession d'une tradition industrielle, à la plus grande diffusion chez eux de ce savoir professionnel qui est requis du personnel de l'industrie.

Il y a lieu de considérer à part des mouvements de marchandises ceux des métaux précieux. Ce que nous constatons d'une manière générale, quand nous étudions les importations et les exportations des métaux précieux, c'est que le stock de ces métaux s'accroît surtout dans les pays économiquement les plus développés, ou dont le développement économique est particulièrement rapide. Dans les cinq années 1900-1904, l'Allemagne a reçu 993 millions de marks d'or et d'argent de plus que ce qu'elle en a cédé, au commerce spécial. Au commerce spécial également, et dans la même période, les importations d'or et d'argent dépassent les exportations de 54 millions de florins pour les Pays-Bas, de 64 millions de francs pour la Belgique, de 353 millions pour la Suisse, de 1.530 millions pour la France. Le Royaume-Uni cependant n'a — au commerce général — que 17,1 millions de livres d'excédent d'importation ; mais on sait que dans ce pays le rôle de la monnaie métallique est relativement moins important qu'ailleurs, et que cette organisation y va se perfectionnant qui permet d'accomplir les échanges sans elle. Quant aux

États-Unis, ils ont, au commerce spécial, un excédent d'exportation de 84 millions de dollars ; mais il ne faut pas oublier que la production de l'or, dans ce pays, a été, au cours de ces années 1900-04, de 754 millions de dollars. Les États-Unis d'ailleurs paraissent vouloir devenir un pays importateur pour l'or tout au moins : ils auraient eu, en 1906, un excédent d'importation d'or de 67,7 millions de dollars (1).

II. — La théorie de la politique commerciale

1. *La doctrine mercantile.*

462. La théorie de la balance du commerce, forme principale de la théorie mercantile. — La plus ancienne des théories qui ont eu cours sur le commerce international est la théorie dite mercantile. Cette théorie, qui pendant plusieurs siècles a inspiré la politique commerciale des États, consiste essentiellement à soutenir que les nations, par leur commerce avec l'étranger, s'enrichissent quand elles augmentent leur stock de numéraire, et qu'elles s'appauvrissent au contraire quand leur commerce extérieur a pour effet de diminuer la quantité de monnaie qu'elles possèdent. Mais si telle est l'essence du mercantilisme, celui-ci a revêtu des formes multiples (2) ; et chez beaucoup d'auteurs, même, la conception fondamentale du mercantilisme se mêle à d'autres vues avec lesquelles elle s'accorde plus ou moins bien.

Beaucoup de mercantilistes ont cru que l'accroissement ou la diminution du stock monétaire d'une nation résultait de la façon dont s'établit pour elle la « balance du commerce » (3). Nous nous occuperons tout d'abord de cette conception ; après quoi nous discuterons le principe même de la doctrine mercantile.

463. Balance du commerce et balance des comptes. — Est-il vra que les nations reçoivent de la monnaie ou qu'elles soient obligées d'en céder selon que la « balance du commerce » est pour elles *favorable* ou *défavorable* — c'est-à-dire, selon que leurs exportations de marchandises dépassent ou non leurs importations — ? Cette assertion a pu être émise à une époque où il n'existait pas de statistiques douanières. Aujourd'hui qu'il en existe, il serait impossible de la soutenir. D'après les par-

(1) *Statesman's year-book* pour 1907, p. 448.

(2) Consulter Cossa, *Histoire des doctrines économiques*, 2e partie, chapitre 4, § 2.

(3) Il s'est trouvé aussi des mercantilistes pour concevoir l'idée d'une *balance des comptes* différente de la *balance du commerce*, et pour s'attacher à celle-là.

tisans de la balance du commerce, en ajoutant aux importations et aux exportations de marchandises les importations et les exportations de métaux, on devrait voir importations et exportations s'équilibrer. Or il n'en va pas de la sorte, et l'on constate même des écarts très importants : c'est ainsi qu'en 1899, d'après certaine statistique (1), le commerce spécial du Royaume-Uni — les mouvements des métaux compris — présentait un excédent d'importations de 4.217 millions de francs, celui de l'Allemagne un excédent d'importations de 1.769 millions, et celui des États-Unis un excédent d'exportations de 2.590 millions.

Mais analysons les faits : nous verrons des choses plus curieuses encore. Pour le Royaume-Uni, la balance du commerce se solde depuis longtemps par un excédent d'importation. Cet excédent a été de 1.575 millions de francs en moyenne dans la période 1871-75, de 3.138 millions en 1876-80, de 2.627 en 1881-85, de 2.295 en 1886-90, de 3.283 en 1891-95, de 4.047 en 1896-1900, de 4.536 en 1904. Pour la France, on a aux mêmes dates un excédent d'exportation de 94 millions de francs, puis des excédents d'importation de 869, 1.058, 718, 683, 472 millions, et enfin une balance égale. Pour la Belgique, on a des excédents d'importation de 252, 377, 210, 193, 246, 283, 598 millions. Pour l'Union douanière allemande, l'excédent des importations est de 1.144 millions de francs en moyenne dans la période 1891-95, de 1.376 dans la période quinquennale suivante, de 1.895 en 1904. Or non seulement à tous ces excédents d'importation qu'on vient de voir ne correspondent pas des sorties de métaux égales, mais les pays où on les constate — nous l'avons indiqué tantôt — importent de la monnaie. Voici, d'autre part, les États-Unis, qui depuis longtemps ont une balance du commerce favorable, et où l'excédent des exportations a été de 3.514 millions de francs en moyenne dans la période 1896-1900, de 3.030 millions en 1901, de 2.027 en 1902, de 2.534 en 1903, de 2.152 en 1904 ; or les États-Unis, dans la période 1896-1900 considérée en bloc comme dans chacune des quatre années suivantes, ont eu, au commerce général comme au commerce spécial, une exportation de métaux précieux en excédent sur l'importation.

Comment se fait-il que les importations puissent excéder les exportations, et inversement, sans qu'à ces excédents correspondent des excédents égaux de sortie — ou d'entrée — de métaux précieux ? C'est qu'il faut distinguer de la « balance du commerce » ce qu'on appelle la *balance économique*, ou encore la *balance des comptes* (2). Les importations ne sont pas tout ce qui rend une nation débitrice de l'étranger, ni les exportations tout ce qui la rend créancière. Bien d'autres éléments — comme nous le

(1) Cf. *Handelsbilanz*, par Scheel, dans le *Handwörterbuch d. S.*, t. IV.

(2) Voir Bastable, *La théorie du commerce international* (trad. fr., Paris, Giard et Brière, 1900), chap. 4, Grunzel, *System der Handelspolitik*, 2e partie, VIII, § 2.

savons déjà — interviennent ici. Nous allons passer en revue les principaux, en nous préoccupant de montrer ce qui peut rendre une nation débitrice de l'étranger : on n'aura, pour savoir de quelles manières une nation peut devenir créancière, qu'à invertir les faits que nous mentionnerons.

1° Les membres d'une nation peuvent acheter à l'étranger des *biens* qui, pour une raison ou pour une autre, ne figureront pas dans la statistique des importations de leur pays. Ils peuvent acheter, par exemple, des propriétés immobilières. Ils peuvent acheter des biens immatériels, comme le droit de traduire un ouvrage littéraire, d'exploiter une invention. Ils peuvent acheter, encore, des actions de sociétés — ces actions seront ordinairement la représentation de propriétés matérielles immobilières ou de propriétés immatérielles ; mais elles pourront représenter également d'autres propriétés —. Mentionnons également ici les navires qu'une nation peut acheter à l'étranger.

2° Une nation devra effectuer des paiements à l'étranger si ses membres achètent à l'étranger des *titres de créance* productifs d'intérêts, tels que des rentes sur des États, des obligations, etc. — que ce soit d'ailleurs au moment de l'émission de ces titres, par souscription, ou que ce soit plus tard —. De même quand ses membres consentent en quelque autre manière, directe ou indirecte, des prêts à l'étranger. Si un Français consent à prêter — dans le sens courant du mot — 10.000 francs à un Allemand, la France devra céder 10.000 francs à l'Allemagne ; et il en sera pareillement si une banque française accepte à l'escompte pour 10.000 francs d'effets de commerce allemands. D'autre part, une nation se trouvera dans la nécessité d'effectuer des paiements à l'étranger quand l'État ou quand les particuliers voudront rembourser des emprunts qu'ils ont contractés. Éteindre des dettes a les mêmes conséquences, au point de vue de l'établissement de la balance des comptes, qu'acquérir des créances.

3°-4° Dans la balance des comptes d'une nation figureront encore, du côté du passif, les *revenus* que l'étranger tire des *propriétés* qu'il a sur le territoire de cette nation, des droits qu'il a cédés, des *prêts* qu'il a faits. Une nation devra à l'étranger, par exemple, la rente des terres que celui-ci possédera chez elle, des redevances pour le droit que tel de ses nationaux aura acquis d'exploiter telle invention étrangère, des intérêts pour les capitaux qui lui auront été prêtés.

5° Une nation est débitrice de l'étranger en raison des *gains que font chez elle les étrangers* — pour autant du moins que ces gains ne sont pas dépensés sur son territoire —.

6° Il est des *services* qu'une nation peut recevoir de l'étranger, et qui la constitueront débitrice de celui-ci, sans que les étrangers aient besoin de pénétrer sur son territoire. C'est ici qu'il y a lieu de mettre ces dettes que les nations contractent quand elles s'adressent à des compagnies de

navigation étrangères pour faire transporter leurs marchandises, soit de certains de leurs ports dans d'autres, soit de leurs ports dans d'autres pays. De même, les membres d'une nation peuvent se servir de bateaux étrangers pour voyager d'un port de leur pays à un autre, ou d'un port de leur pays à un port étranger. Citons encore, ici, les assurances que les membres d'une nation contractent auprès d'assureurs étrangers: les primes qu'ils auront à payer reviendront sans doute quand le risque prévu se sera réalisé ; mais les rentrées, normalement, ne couvriront pas les sorties ; et en tout cas, avant qu'il n'y ait des rentrées, il y a tout d'abord des sorties. Citons également les commissions dues aux banquiers étrangers pour les opérations dont on a pu les charger.

7° Les membres d'une nation qui *voyagent* ou qui *séjournent* à l'étranger font des dépenses, qui constitueront des dettes pour cette nation.

8° Un État peut, pour des raisons politiques, dépenser de l'argent à l'étranger : il *subventionnera*, par exemple, des souverains, des personnages politiques qu'il lui aura paru utile de gagner à ses desseins. D'une manière analogue, des particuliers pourront donner un soutien financier à des pouvoirs étrangers — qu'on pense au denier de Saint Pierre —, à des œuvres religieuses, politiques, sociales, scientifiques, etc.

9° Un État, à la suite d'une guerre malheureuse, peut être contraint de verser une *indemnité* au vainqueur.

10° Les membres d'une nation peuvent, mariant leurs filles à des étrangers, leur donner des *dots* qui sortiront ainsi de leur pays ; ils peuvent choisir des étrangers comme héritiers, etc.

A la lumière des indications que nous venons de fournir, il est aisé d'interpréter les faits que nous constations tout à l'heure relativement à la balance du commerce des principales nations. Le Royaume-Uni a chaque année, en tenant compte des mouvements des métaux, un excédent d'importations de plusieurs milliards de francs. C'est là l'effet de sa supériorité économique sur les autres pays. Ce qui permet au Royaume-Uni de recevoir plus de marchandises et plus de métal précieux qu'il n'en donne, ce sont les commissions que reçoivent ses banquiers, ce sont les gains que ses nationaux réalisent à l'étranger, ce sont les frets que les Anglais touchent en leur qualité de rouliers des mers de notre époque — certains estiment le montant de ces frets à 2 milliards, et à davantage —, ce sont, surtout, les revenus énormes qu'ils tirent des propriétés qu'ils ont à l'étranger et des titres étrangers de toutes sortes qu'ils possèdent. Et la balance du commerce du Royaume-Uni serait plus défavorable encore à celui-ci — puisque c'est là l'expression consacrée — si les Anglais ne dépensaient pas de fortes sommes hors de chez eux, et s'ils n'augmentaient pas perpétuellement leur avoir en valeurs étrangères. La balance du commerce de la France est beaucoup moins « défavorable » que celle du Royaume-Uni,

bien que les Français voyagent moins pour leur plaisir que les Anglais, et qu'il y ait beaucoup plus d'étrangers qui viennent en France pour leur plaisir qu'il n'y en a qui vont en Angleterre : c'est que les Français, loin de transporter des marchandises étrangères, sont tributaires de l'étranger pour le transport de leurs marchandises — ils se trouveraient par là débiteurs de plusieurs centaines de millions par an — ; c'est que, tirant de très gros revenus de ce qu'ils possèdent à l'étranger et de leurs créances sur l'étranger — on estime à 30 milliards le total de ces propriétés et de ces créances, et ces 30 milliards doivent rapporter annuellement beaucoup plus d'un milliard —, ces revenus cependant sont de beaucoup inférieurs aux revenus analogues dont jouissent les Anglais ; c'est peut-être aussi que les Français, étant plus économes que les Anglais, consacrent une portion plus forte de ce qui leur revient à des placements nouveaux. L'Italie, la Suisse doivent leur excédent d'importations en partie aux étrangers qui voyagent chez elles — ces étrangers, en Italie, dépenseraient 300 millions par an —. Les États-Unis ont un très gros excédent d'exportations parce qu'ils paient beaucoup de frets à des étrangers, parce que leurs habitants voyagent beaucoup hors de chez eux, parce qu'ils ont beaucoup de rentes et d'intérêts à payer à des étrangers, et notamment aux Anglais, et enfin parce que depuis quelque temps ils rachètent par grandes quantités ces propriétés que les étrangers ont dans leur pays et ces créances qu'on a sur eux. Quant à des pays comme la Russie, l'Argentine, etc., leur excédent d'exportations a sa cause principale dans les emprunts extérieurs qu'ils ont contractés, et qui les obligent à payer chaque année, à titre d'intérêts, des sommes considérables.

464. Critique essentielle de la théorie mercantile. — Nous venons de discuter cette forme particulière de la théorie mercantile que représente la théorie dite de la balance du commerce. Il nous faut maintenant examiner la théorie mercantile dans son principe fondamental (1). Contre ce principe, il y a deux objections à formuler, par lesquelles il est renversé complètement, ou peu s'en faut.

1° Les mercantilistes pensent qu'il est *désirable* pour une nation que son numéraire s'accroisse. Ils raisonnent pour la nation comme ils feraient pour l'individu. Mais pourquoi est-il utile à un individu de gagner de l'argent ? Est-ce à dire que cet argent lui procurera des satisfactions par lui-même ? Point, si nous négligeons le plaisir que certaines gens ont à con-

(1) Nous critiquerons la doctrine mercantile en elle-même — en tant qu'on voudrait l'appliquer, par exemple, à notre époque — sans nous préoccuper des circonstances particulières qui ont pu, dans le temps où cette doctrine avait cours, la justifier au moins en partie. Sur le mercantilisme considéré au point de vue historique, on peut consulter, entre autres, Schmoller, *Das Merkantilsystem in seiner historischen Bedeutung* (*Jahrbuch für Gesetzgebung*, 1884).

sidérer leur richesse — on notera d'ailleurs que ce plaisir de l'individu n'a point d'équivalent chez la nation —. L'argent n'a qu'une utilité *virtuelle*; il deviendra *réellement* utile à notre individu le jour seulement où celui-ci en achètera quelque autre bien. De même pour les nations. Une nation ne sera pas plus prospère parce qu'elle possédera une plus grande quantité de monnaie : le surcroît de monnaie qu'elle aura acquis n'augmentera le bien-être de ses membres que le jour où elle se décidera à s'en défaire. Du moins en est-il ainsi si l'on prend les choses en gros. Pour ne rien oublier, il faudrait rappeler ici qu'une augmentation du numéraire dans un pays peut stimuler l'esprit d'entreprise, faire capitaliser davantage, etc. : et par là cette augmentation apparaîtrait comme étant utile ou comme pouvant être utile réellement ; mais ce ne serait jamais que dans une faible mesure.

2° Les mercantilistes admettent qu'il est *possible* à une nation d'accroître son numéraire indéfiniment par l'adoption de telle ou telle politique commerciale. Par là ils méconnaissent cette vérité très importante — que nous avons indiquée déjà, mais sur laquelle il ne sera pas mauvais de revenir un peu ici —, qu'il y a, pour des nations qui entretiennent ensemble des relations commerciales, un équilibre monétaire vers lequel elles tendent perpétuellement, et qui d'une certaine façon règle ces relations. Imaginons deux nations ayant deux systèmes monétaires entièrement différents, et tels que les monnaies de l'une n'aient aucune valeur dans l'autre, si ce n'est comme moyen de payer les dettes contractées envers celle-là ; et supposons que ces deux nations, après être resté, pour telle ou telle raison, sans avoir de relations ensemble, soient mises en communication. Les membres de chacune des deux nations désirant se procurer certaines des marchandises que l'autre produit, on verra un rapport tel s'établir entre les monnaies des deux pays, que ces marchandises que les habitants de l'un des deux pays auront avantage à importer payent exactement celles que les habitants de l'autre pays auront avantage à importer de leur côté. Imaginons, maintenant, que deux pays soient mis en communication qui ont la même monnaie. Il pourra se faire que l'un de ces pays achète tout d'abord à l'autre plus que celui-ci ne lui achètera ; mais alors, qu'arrivera-t-il ? les prix s'élèveront dans le pays qui aura vendu davantage, ils s'abaisseront dans celui qui aura acheté davantage ; le premier vendra moins et achètera plus, le deuxième fera l'inverse ; et cette diminution des exportations du premier pays, cette augmentation de ses importations se poursuivront jusqu'à ce que les exportations et les importations se balancent parfaitement. Quand une nation vient, par suite de quelque circonstance exceptionnelle, à être démunie d'une partie de son numéraire, on constate que la balance de son commerce se trouve modifiée au profit de ses exportations. La France par exemple avait vu, à partir de 1867, ses importations dépasser ses exportations — pareille chose était arrivée déjà en

1856 et en 1857, mais l'excédent des importations avait été insignifiant — ; on avait eu un surplus d'importations de 97 millions en 1867, de 537 millions en 1868, de 15 millions en 1869, de 44 millions de 1870, de 655 millions en 1871 ; le paiement à l'Allemagne de l'indemnité de guerre de 5 milliards retourne la balance : nous avons de 1872 à 1875 une série d'excédents d'exportations, 255 millions en 1872, 246 en 1873, 279 en 1874, 345 en 1875 ; après quoi, en 1877, les importations dépassent de nouveau les exportations ; et depuis lors elles sont restées constamment supérieures. En Allemagne cependant, le phénomène inverse s'était produit : l'Allemagne a dû à l'indemnité de guerre qu'elle a reçue d'avoir pendant une série d'années un excédent anormal d'importations. Cet excédent est de 941 millions de marks en 1872, de 1.454 millions en 1873, de 1.251 en 1874, de 1.036 en 1875, de 1.255 en 1876, de 1.012 en 1877, de 626 en 1878, de 998 en 1879, alors qu'en 1880, il y aura un excédent d'exportation de 75 millions de marks, et que dans les années suivantes, jusqu'en 1889, importations et exportations se balanceront à peu près (1).

La théorie esquissée ci-dessus n'est aucunement compromise par le fait, sur lequel certains auteurs ont insisté, que les comptes internationaux pourraient être soldés avec autre chose que de la monnaie. Il est sûr, notamment, que les nations peuvent acquitter leurs dettes vis-à-vis de l'étranger avec des titres, et que les valeurs mobilières jouent ici un rôle. Mais ceci ne modifie pas les conditions de l'équilibre dont nous parlions. Car il ne faudrait pas croire que, une nation ayant des paiements à effectuer, ces paiements pourront être effectués indifféremment avec de la monnaie ou avec des titres : entre la monnaie d'une part et de l'autre les titres qui serviront à solder le compte, une proportion s'établira qui est rigoureusement determinée par le taux de l'intérêt.

Quelle est donc la portée exacte des observations qui précèdent ? Devons-nous regarder cette thèse des mercantilistes que nous discutons en ce moment comme complètement fausse ? Non pas. En adoptant une certaine politique commerciale au lieu d'une autre, une nation peut modifier les conditions de l'équilibre monétaire, et par conséquent augmenter ou diminuer son numéraire. Supposons un État qui prohibe toute importation. Si les monnaies des États voisins ont une valeur chez lui, ses sujets continueront à exporter ; il recevra donc du numéraire, sans en céder. Toutefois, ses exportations deviendront de moins en moins importantes à mesure que, par suite de l'augmentation du numéraire, les prix s'élèveront ;

(1) Voir là-dessus Helfferich, *Das Geld*, II, 11, § 3. Nous avons emprunté aussi des chiffres à l'*Annuaire statistique* de 1906, pp. 158*-159*. Helfferich indique qu'en 1873, grâce à l'indemnité de guerre, la circulation d'or de l'Allemagne se trouvait augmentée de 825 millions de marks ; de ces 825 millions, il n'en restait plus que 435 en 1879.

et un moment viendra où elles cesseront tout à fait. Si notre État établit simplement des droits de douane sur les marchandises étrangères, ses importations s'en trouveront restreintes ; puis elles remonteront dans une certaine mesure, par suite des paiements moindres qu'il faudra faire à l'étranger, et de la hausse des prix qui en résultera. Quant aux exportations, elles iront diminuant pendant un certain temps. Et en définitive on verra s'établir une nouvelle balance des comptes, égale elle aussi, mais avec un chiffre moindre d'importations et d'exportations. Dans l'une et dans l'autre hypothèse, en somme, on aura eu une augmentation du numéraire. Seulement, une telle augmentation ne saurait être indéfinie, car toujours il faudra que, tôt ou tard, la balance des comptes devienne égale ; et la limite extrême de l'augmentation est indiquée par notre première hypothèse : c'est celle qu'on obtient en prohibant toute importation.

Ainsi, pour conclure, il est possible à un État d'accroître son stock de métaux précieux. Mais il ne peut l'accroître que jusqu'à un certain point. Et d'autre part cet accroissement, si l'on se contente de parler par approximation, est en lui-même indifférent. Il resterait à voir si les moyens par lesquels on peut l'obtenir ne sont pas pour augmenter ou pour diminuer la prospérité nationale. Mais c'est ici une question nouvelle, dans l'examen de laquelle nous fera entrer l'étude des théories libre-échangiste et protectionniste.

2. *La doctrine libre-échangiste et la doctrine protectionniste.*

465. Le libre-échangisme. — La théorie mercantile a été renversée, historiquement, par la théorie libre-échangiste. Celle-ci a eu pour premiers partisans ces mêmes économistes qui les premiers ont affirmé l'existence d'harmonies économiques, à savoir les physiocrates. De même qu'ils croyaient que les intérêts individuels s'accordent avec l'intérêt général, ils croyaient que l'intérêt national s'accorde et avec ceux-là et avec ceux-ci. Et les économistes de la grande école classique ont partagé leur opinion. Il n'est pas besoin de montrer ce que cette opinion — comme d'ailleurs toutes les opinions optimistes — a de séduisant. Au point de vue pratique, elle simplifie la tâche des législateurs ; elle conduit à la suppression des barrières douanières, lesquelles sont une cause de vexations et d'ennuis pour tous ceux qui font du commerce avec l'étranger ou qui sont obligés simplement de sortir de leur pays ; proclamant l'accord des intérêts des différentes nations, elle empêche bien des conflits que la doctrine adverse engendrerait ; et la multiplication des échanges, la multiplication des relations internationales de toutes sortes qu'elle rend possible, en créant une solidarité plus étroite entre les nations, en leur apprenant à

se mieux connaître, ne peut que diminuer d'une autre manière encore les chances de conflits internationaux, comme aussi favoriser le progrès général de l'humanité. Au point de vue scientifique, d'autre part, il est clair que la théorie libre-échangiste est, parmi les théories du commerce international, celle qu'il serait le plus agréable de pouvoir adopter : car si elle était vraie, bien des recherches seraient évitées à l'économiste. Et il est permis de penser que le désir qu'avaient les économistes classiques de donner aux lois de leur science la généralité la plus grande possible, de réduire cette science à un système aussi simple que possible, a contribué à les incliner vers la conception qu'ils ont professée.

Adam Smith a dit qu'un commerce qui se fait entre deux places naturellement, sans aucune contrainte, est toujours avantageux à toutes les deux (1). Pour beaucoup de libre-échangistes, cette proposition est d'une parfaite évidence. Elle leur paraît évidente immédiatement, par suite d'une assimilation qu'ils opèrent des relations commerciales des nations avec les relations commerciales des individus. Quand deux individus concluent un échange librement, cet échange est avantageux à l'un et à l'autre. Pareillement, quand deux nations font des échanges entre elles, l'une et l'autre en retirent du profit. Et les effets bienfaisants de l'échange seront les mêmes chez les nations que les individus. Grâce à l'échange, une « division du travail » s'établit entre les individus, qui représente une utilisation meilleure des aptitudes qu'ils possèdent — si on considère celles-ci globalement —, et d'où résulte, en même temps qu'un accroissement de la production, un accroissement du bien-être que chacun pourra se procurer. De la même manière exactement, l'échange international aura pour conséquence l'établissement entre les nations d'une division du travail productif qui augmentera la somme d'utilités dévolue à chacune d'elles.

On ne retrouvera guère autre chose au sujet du commerce international, chez Ricardo, et surtout chez Mill et chez ses disciples, que le développement de la comparaison indiquée ci-dessus. Ces auteurs, en somme, n'ont guère fait, dans leurs analyses, qu'étudier les conditions auxquelles un commerce peut naître entre des individus, et la façon dont les échanges se détermineront entre eux, pour ensuite transporter aux échanges internationaux les conclusions obtenues quant aux échanges des individus.

Qu'est-ce qui décide deux individus à échanger ? qu'est-ce qui décidera deux individus qui ont besoin de deux articles, au lieu que chacun pro-

(1) *Richesse des nations*, IV, 3, 2. Une des expositions les plus récentes — et les plus classiques — de la théorie libre-échangiste est celle que Bastable a donnée dans sa *Théorie du commerce international* (voir notamment les chap. 1-3). Bastable fournit des références nombreuses aux expositions antérieures.

duise l'un et l'autre des articles dont il a besoin, à produire, celui-ci un des articles en question, et celui-là l'autre, pour qu'ensuite chacun se procure par l'échange ce qui lui manquera ? Imaginons deux hommes ayant besoin de souliers et de chapeaux ; le premier est plus habile que le deuxième à fabriquer des souliers ; le deuxième est plus habile que le premier à confectionner des chapeaux : le premier, dès lors, fabriquera des souliers pour tous les deux, et le deuxième des chapeaux. Mais il n'est pas nécessaire, pour que cette « division du travail » s'établisse, que chacun de nos deux individus soit supérieur à l'autre dans l'une des deux productions. Supposons que Primus fabrique un chapeau avec une dépense égale à 2 et une paire de souliers avec une dépense égale à 4, que Secundus cependant soit obligé de dépenser 3 pour fabriquer un chapeau et 9 pour fabriquer une paire de souliers. Primus est supérieur à Secundus dans l'une et l'autre production. Et néanmoins des échanges auront lieu entre eux. Pour Primus, le coût de production de la paire de souliers est double de celui du chapeau ; pour Secundus, il est triple : Primus aura donc intérêt à échanger des souliers contre des chapeaux du moment que Secundus lui donnera plus de 2 chapeaux pour une paire de souliers ; et Secundus aura intérêt à échanger des chapeaux contre des souliers du moment que Primus lui demandera moins de 3 chapeaux pour une paire de souliers. En conséquence, Primus fabriquera des souliers pour Secundus, Secundus des chapeaux pour Primus, et l'échange se fera de telle sorte, qu'une paire de souliers sera cédée pour une quantité de chapeaux à la fois supérieure à 2 et inférieure à 3.

En somme, l'échange prendra naissance entre deux individus dès lors que pour ces individus les *coûts relatifs* ou *comparatifs* des diverses productions seront différents. Il en sera de même, nous dit-on, entre deux nations. Si, relativement à la production de la toile, la production du vin est plus chère dans le pays A que dans le pays B, alors, quand même l'une et l'autre de ces deux productions seraient plus chères en A qu'en B ou inversement, on verra A vendre de la toile à B et lui acheter du vin. Et d'un tel fait il serait possible de trouver des exemples dans la réalité. On a cité, ici, l'Australie achetant du beurre à l'Irlande bien qu'elle soit plus apte que ce pays à en produire ; on a montré les habitants de Jersey consacrant toute leur terre à la production des fruits et des légumes de primeur, et achetant leur blé en Angleterre — il ne s'agit pas ici véritablement de deux nations, mais peu importe —, bien que le territoire de Jersey soit plus propre que celui de l'Angleterre à la culture du blé. Quant aux proportions selon lesquelles s'échangeront les marchandises qui feront l'objet du commerce international, elles seront telles — nous nous bornons à indiquer le principe de ce qu'on appelle la *théorie des valeurs internationales* — qu'il y ait une parfaite équivalence

entre les marchandises exportées ou importées de part et d'autre, que cette quantité de marchandise, par exemple, que chaque nation aura avantage à importer — étant donné ce qu'il lui faudra la payer — soit égale à celle que l'autre nation aura avantage à céder — étant donné ce qu'elle obtiendra en échange —.

466. Critique. — Que faut-il penser de la conception qui vient d'être exposée ? On lui a reproché (1) de ne pas tenir compte du rôle que la monnaie joue dans le commerce international — comme d'ailleurs dans le commerce intérieur des nations —, de réduire illégitimement le commerce international à un troc. Ce qui fait qu'on croit pouvoir opérer cette réduction, c'est que la monnaie n'est que l'intermédiaire des échanges : puisqu'elle n'est qu'un intermédiaire, n'est-il pas permis de l'éliminer ? n'aura-t-on pas une vue tout aussi juste de la réalité en faisant abstraction d'elle ? Mais à la vérité, objecte-t-on, il y a dans cette façon de voir une illusion qu'il importe de dénoncer. L'utilité de la monnaie, c'est que, grâce à elle, celui qui vend des marchandises pourra se procurer à son tour des marchandises d'autres que de ses acheteurs, c'est que celui qui veut des marchandises n'est pas obligé de vendre celles qu'il possède à ceux-là à qui il veut acheter. L'emploi de la monnaie ne brise pas simplement le troc ; il le remplace par quelque chose qui est essentiellement différent. Considérons donc le commerce international. Une nation vend des marchandises à une autre ; ou plutôt, un certain nombre de producteurs d'une nation vendent une certaine quantité de marchandises à des membres d'une autre nation. Ces exportations n'auront pas forcément des importations pour contre-partie. Rien ne nous interdit de concevoir qu'un pays, ayant la supériorité sur un autre pays dans plusieurs productions et ne lui étant inférieur dans aucune, puisse vendre à cet autre pays sans lui rien acheter.

Cette argumentation renverse-t-elle la théorie libre-échangiste classique ? Il ne semble pas. Tout au plus porte-t-elle contre certaines formes spéciales ou contre certaines interprétations de cette théorie. Il est certain que, la monnaie intervenant dans les échanges internationaux comme « intermédiaire », on pourra voir, si deux pays entrent en communication qui antérieurement n'avaient pas de relations commerciales, un de ces pays acheter à l'autre sans rien lui vendre, ou acheter plus qu'il ne vend : il y aura en effet, dans le pays en question, des gens qui trouveront intérêt à acheter, comme il pourra y en avoir qui auront intérêt à vendre, et ni les uns ni les autres, à coup sûr, ne se préoccuperont de savoir si leurs importations — ou leurs exportations — auront ou non une contre-partie. Mais cela ne pourra pas durer indéfiniment.

(1) Cf. Nogaro, *Le rôle de la monnaie dans le commerce international*, chap. 1-3.

Les mouvements de la monnaie, modifiant les prix initiaux des marchandises dans les deux pays, feront que des opérations cesseront d'être avantageuses à ceux qui les faisaient, que d'autres opérations deviendront avantageuses à certains, qui précédemment ne l'étaient pas. On arrivera — théoriquement — à un équilibre monétaire auquel correspondront, pour nos deux nations, des balances de comptes parfaitement égales. Et alors sans doute c'est encore le coût absolu en argent des marchandises dans les deux pays qui réglera le commerce mutuel de ceux-ci : chaque pays achètera à l'autre — nous négligeons ici l'influence des frais de transport — ce qui coûtera moins d'argent dans l'autre. Mais si au lieu de considérer les coûts en argent on considère, par exemple, les coûts en travail, on pourra voir un des deux pays exporter des marchandises dont la production sera plus coûteuse chez lui : dans ce sens, on peut dire que le commerce sera réglé par les coûts comparatifs.

Ainsi la théorie des coûts comparatifs doit être entendue un peu de la même manière que cette théorie du prix normal de concurrence que nous avons exposée plus haut. Elle ne nous explique pas comment le commerce international prend naissance et comment il s'établit d'une manière générale, mais elle nous indique comment il se détermine *quand l'équilibre monétaire est réalisé.* Mais de ce qu'elle nous fait comprendre — d'une certaine façon — les échanges internationaux, s'ensuit-il que cette conclusion soit justifiée que ses auteurs en tirent, à savoir que le commerce international est nécessairement avantageux à toutes les nations entre lesquelles il se fait ? La conséquence ne paraît nullement fondée ; et c'est par rapport à ce point — qui est celui qui nous importe pour l'instant — que l'assimilation des échanges internationaux à un troc apparaît dangereuse, ou si l'on veut fautive, qu'apparaît fautive, tout d'abord, cette assimilation du commerce international aux échanges des individus que l'autre assimilation implique. Deux individus qui concluent un échange y trouvent toujours leur avantage l'un et l'autre — si on les suppose avertis de leurs intérêts, et suffisamment sages —. Mais les opérations du commerce international, pour être toujours avantageuses à tous les individus qui y participent, sont-elles toujours avantageuses aux nations auxquelles ces individus appartiennent ? Ne peut-il pas arriver que les importations d'une nation aient pour conséquence de faire cesser l'exploitation de certains des moyens productifs qu'elle possède, de lui faire perdre tels ou tels de ces moyens — nous ne voulons pas, en ce moment, préciser davantage —, et en définitive, ces importations étant balancées par des exportations, c'est-à-dire par des aliénations de marchandises, de diminuer son revenu, son bien-être ? En nous montrant qu'un pays peut exporter des marchandises pour la production desquelles il est dans des conditions moins favorables que le pays avec lequel il commerce, la théorie classique n'a pas

prouvé que de telles hypothèses ne pussent pas se réaliser ; elle n'a donc pas prouvé sa thèse optimiste.

467. Le protectionnisme. — Nous arrivons ainsi à la théorie protectionniste, ou plutôt aux théories protectionnistes, car le protectionnisme a été défendu de plusieurs façons très différentes, et il a été compris, même, de façons différentes. Parmi les partisans les plus fameux de la protection, parmi ceux qui ont le plus contribué à mettre les idées protectionnistes en faveur, il en est — tel List — qui ont soutenu seulement que la protection pouvait *temporairement* être avantageuse aux États. Nous laisserons de côté cette sorte de protectionnisme — sauf à y revenir bientôt —, et nous n'examinerons ici que ces théories d'après lesquelles, normalement et d'une manière indéfinie, un État peut avoir avantage à mettre des entraves au commerce extérieur de ses sujets.

Entre les théories protectionnistes de cette deuxième catégorie, la plus nette et la plus radicale en même temps est celle qu'il est arrivé à Cournot de développer (1). Cournot suppose deux marchés — nous pouvons dire deux pays — M et N, et un article A, moins cher en M qu'en N. L'écoulement de cet article en N, après avoir été empêché pendant longtemps par un obstacle quelconque, devient tout à coup possible. Les prix sur les deux marchés étaient, avant la levée de l'obstacle, 10 et 13 francs, et correspondaient à des demandes de 100.000 et de 80.000 unités ; les communications établies, les prix deviennent 11 et 12 francs, et les consommations représentent 90.000 et 95.000 unités, ce dernier chiffre comprenant 25.000 unités importées de M en N. Mais comment apprécier les résultats survenus, quant à la richesse des deux pays ? Le pays M aura sur N une créance de 275.000 francs — soit 25.000 × 11 —, qui lui sera payée en produits divers ; mais comme la consommation de l'article A y a diminué de 10.000 unités qui valaient chacune 10 francs, l'enrichissement de M, du fait des échanges qui se sont établis, se réduit à 175.000 francs. Quant à N, il reçoit un surcroît de biens qui peut être évalué à 180.000 francs — soit 15.000 × 12 —, mais d'autre part il se prive de 300.000 francs — soit 25.000 × 12 — ; il subit donc une perte de 120.000 francs. En définitive, d'après ce raisonnement, toute importation serait mauvaise, sauf le cas extrême où les importations ne réduiraient en rien, dans le pays importateur, la production des marchandises importées ; et toute exportation serait bonne, sauf le cas où les exportations réduiraient la consommation des marchandises exportées, dans le pays exportateur, de toute la quantité exportée.

Telle est la théorie de Cournot. Elle appelle deux critiques, toutes les deux très graves.

(1) Voir la *Revue sommaire des doctrines économiques*, 4e section, §§ 5-6.

1° Cournot estime d'une manière incorrecte les avantages et les inconvénients qui résultent *immédiatement*, pour les nations, de leurs importations et de leurs exportations. Mesurant ces avantages et ces inconvénients d'après les prix que les marchandises sont achetées ou vendues, il fait ceux-là trop petits, et ceux-ci trop grands. Supposons par exemple une nation qui importe pour 100.000 francs d'une denrée qu'elle ne produisait pas. D'après Cournot, cette nation retire tout d'abord de son importation un avantage de 100.000 francs. Mais ces marchandises que notre nation achète pour 100.000 francs ont certainement pour elle une valeur d'usage supérieure. S'il y a 10.000 unités à 10 francs, il se peut très bien que la valeur d'usage moyenne de l'unité soit égale à 13 francs ; auquel cas l'avantage de l'importation sera, non pas de 100.000 francs, mais de 130.000. D'autre part, si notre nation, en suite de son importation, est obligée de céder pour 100.000 francs de marchandises, il ne faut pas croire que les marchandises qu'elle cédera ainsi ont pour elle une valeur d'usage de 100.000 francs : le seul fait que ses membres laissent les étrangers les emporter pour ce prix marque que pour eux elles ont une valeur d'usage moindre, soit par exemple 90.000 francs. Et ainsi au total, au lieu que l'opération — telle que nous l'avons envisagée — soit indifférente, elle représente un profit qui se chiffre par 40.000 francs.

2° Cournot se refuse à prendre en considération les *répercussions* des phénomènes qu'il étudie. Il le fait en se fondant sur ce principe, que les répercussions — en règle générale — se compensent ; de ce principe il suivrait qu'il est légitime de les omettre, pour ne s'attacher qu'aux conséquences directes des phénomènes. Mais le principe en question n'est point vrai. Dans le cas, par exemple, de la nation qui importe, Cournot nous montre que cette importation diminuera, chez la nation en question, la production de la marchandise importée. Mais il ne va pas plus loin. Or on ne saurait se dispenser, avant de décider si l'importation est dommageable ou non à la nation importatrice, de rechercher ce qui sera fait des moyens de production auxquels cette importation fera perdre leur emploi.

Les partisans du protectionnisme sont allés moins loin, à l'ordinaire, que Cournot n'a fait dans le passage que nous venons de discuter. Attachons-nous à celui d'entre eux dont la théorie, à coup sûr, est la plus satisfaisante, à Schüller (1). Schüller se garde de dire que les importations soient toutes mauvaises — sauf un cas limite —, et les exportations toutes bonnes. Selon lui, c'est une question d'espèces. Considérons particulièrement les importations. Dans la pratique, c'est par l'application de deux règles qu'on pourra se faire une opinion sur leur utilité pour la nation. D'une part, il faut voir si la *différence* est grande *entre le coût de produc-*

(1) Schüller, *Schutzzoll und Freihandel*, Vienne, Tempsky, 1905. Le morceau capital du livre est au II, 2, *a*, *α* (pp. 75-84).

tion des marchandises importées — ou qu'il s'agit d'importer — *à l'étranger et à l'intérieur*. Si l'étranger a une grande supériorité à ce point de vue, l'importation aura plus de chances d'être avantageuse : car elle aura pour effet un abaissement notable du prix, et conséquemment sans doute un accroissement notable de la consommation. D'autre part, il faut voir si les *différences* sont grandes ou non qui existent *entre les coûts* divers auxquels revient, *à l'intérieur*, la production des marchandises importées. Plus ces différences seront petites, plus il y aura de chances que l'importation soit dommageable : car cette importation diminuera dans une mesure plus grande la production nationale.

Mais l'importation, si par ses effets directs elle diminue la production nationale, la diminue-t-elle *définitivement ?* Les moyens de production qui cesseront d'être employés à produire la marchandise importée ne recevront-ils pas nécessairement quelque autre affectation, si bien qu'au bout du compte la nation pourrait, comme le veulent les libre-échangistes, se trouver pourvue de richesses plus abondamment ? Schüller s'applique à démontrer que ceci n'est point nécessaire, que les moyens de production que la nation possède pourront demeurer sans emploi, ou recevoir quelque emploi très peu productif. Les terres, par exemple, pourront être laissées en friche ; ces capitaux pourront rester inexploités dont on ne peut pas changer la destination ; on verra les capitaux mobiles émigrer vers l'étranger, et il sera formé moins de capitaux nouveaux ; les travailleurs émigreront aussi, ou ils seront condamnés au chômage, et beaucoup d'aptitudes, de talents demeureront inutilisés, ou seront utilisés dans des occupations où ils produiront beaucoup moins qu'ils ne pourraient produire.

On voit quel est le thème que Schüller développe. Des considérations qu'il expose, il y a lieu de retenir le principe ; et il y a lieu de retenir aussi plusieurs des applications que Schüller fait de son principe. Il ne semble pas, cependant, qu'il y ait lieu de retenir toutes ces applications ; et des distinctions, d'autre part, doivent être introduites que l'on ne trouve pas chez Schüller. Au total, celui-ci paraît avoir exagéré les inconvénients que le libre-échange peut présenter pour les nations. Nous allons nous en expliquer avec plus de précision.

3. *Dans quels cas la protection peut être avantageuse.*

468. Les effets des importations ; l'argumentation libre-échangiste. — Nous voulons déterminer l'utilité que présentent, pour les nations, les opérations du commerce extérieur. Nous nous attacherons particulièrement aux importations, parce que c'est d'elles surtout qu'on se préoccupe, et que c'est à elles que se rapportent la plupart des mesures protectrices

que les États adoptent : il sera facile d'ailleurs, quand nous aurons exposé la méthode par laquelle on peut estimer les effets des importations, de faire de cette méthode la transposition qui permettra d'estimer les effets des exportations.

Une nation importe une certaine quantité d'une marchandise donnée. Les conséquences de cette importation peuvent être infinies, et il ne saurait être question de les suivre toutes. Si l'on veut s'en tenir à celles qui méritent particulièrement de retenir l'attention, on devra considérer : 1° l'utilité immédiate, pour cette nation, de la marchandise importée; 2° ce que l'importation fait produire en moins de cette même marchandise ; 3° ce que la nation devra importer en moins ou exporter en plus, en raison de l'argent qu'elle aura donné ou de la somme dont elle sera devenue débitrice ; 4° ce que produiront les moyens productifs auxquels l'importation aura retiré l'emploi qu'ils avaient antérieurement.

1° Quand une nation importe, elle reçoit de l'étranger une certaine somme d'utilités. Cette somme, nous l'avons vu déjà, est supérieure à ce qu'indiquerait le prix payé. Si l'importation est de 25.000 unités, et que le prix payé soit de 12 francs pour chaque unité, on peut tenir pour certain que parmi les acheteurs, il y en a beaucoup qui donneraient au besoin plus de 12 francs par unité. De combien donc le prix payé doit-il être majoré ? Cela dépend, tout d'abord, de la nature du besoin que la marchandise importée satisfait. D'autre part, il y aura plus de chances que la majoration doive être forte si l'importation a arrêté la production de la marchandise importée dans le pays importateur, ou si cette production y est impossible. Si un pays importe 25.000 unités d'une marchandise au prix de 12 francs, et qu'il ne produise pas une seule unité de cette même marchandise, la valeur d'usage moyenne des unités importées pourra être 14 francs, ou 16, ou plus encore. Mais si, pour nous servir de l'exemple de Cournot, ce pays, cependant qu'il importe 25.000 unités, en produit 65.000, il faudra regarder les 25.000 unités importées comme les moins utiles des 90.000 unités qui sont consommées ; et alors, si l'on pose qu'au prix de 13 francs l'importation cesserait, notre valeur d'usage moyenne se trouvera comprise entre 12 et 13 francs.

2° L'importation d'une denrée influe sur la production nationale de cette même denrée de façons très diverses. Il faut tenir compte ici de la supériorité plus ou moins grande de l'étranger par rapport à la production de la denrée en question ; de la courbe des coûts de production de cette denrée dans le pays considéré ; de l'existence ou de la non-existence d'un monopole au profit des producteurs, etc.

L'importation peut ne restreindre aucunement la production nationale. Cela arrivera, en premier lieu, si cette production n'existe pas : ainsi l'importation du thé ou du café en France ne réduit aucunement notre

production de thé ou de café, parce que notre pays ne peut produire ni thé ni café. L'importation ne restreindra pas non plus la production nationale de la denrée importée — dans certains cas du moins —, et elle pourra même l'augmenter, si cette production est entre les mains d'un monopoleur. Soit, par exemple, une production monopolisée où le coût de production est de 5 francs par unité ; mis complètement à l'abri de la concurrence étrangère, le monopoleur aurait intérêt à fixer son prix de vente à 9 francs ; avec le libre-échange, il ne lui sera pas possible de l'élever au-dessus de 7 francs, et il pourra se faire qu'il vende autant, voire plus d'unités qu'il n'en vendrait dans l'autre hypothèse. L'importation pourra, semblablement, ne pas restreindre la production nationale de la denrée importée si cette production procure des rentes à tous ceux qui s'y livrent : il se peut, dans ce cas, que tous les producteurs aient intérêt à continuer leur production même après que la concurrence étrangère aura fait baisser les prix.

D'autres fois, l'importation ne restreindra que dans une faible mesure la production nationale : mettons que, l'importation étant prohibée, le prix soit 4 francs, et que ce prix procure des rentes élevées à la plupart des producteurs ; si l'importation ne doit faire descendre le prix qu'à 3 francs, ce prix sera encore rémunérateur pour la plupart des producteurs.

Mais l'importation peut aussi arrêter une grande partie de la production de la denrée importée, ou faire cesser cette production complètement : cela arrivera si le nouveau prix de 3 francs n'est rémunérateur que pour un petit nombre de producteurs, ou n'est rémunérateur pour aucun.

3° En sommant ces deux conséquences des importations qui ont été étudiées ci-dessus, on a, pour la nation importatrice, un avantage qui peut varier entre zéro et la valeur d'usage totale des marchandises importées, qui peut même monter plus haut dans le cas particulier d'une production monopolisée à l'intérieur. Il n'y a pas lieu, d'autre part, de tenir compte de ce qui aura été cédé de monnaie, puisqu'une cession de monnaie, par elle-même, peut être tenue pour indifférente. Mais une nation qui achète sera obligée d'acheter moins par ailleurs, et de vendre. Supposons que, au moment où l'importation a été faite, l'équilibre monétaire existât. Achetant pour 300.000 francs de marchandises, notre nation détruit cet équilibre. Les importations deviendront moins avantageuses à ses membres ; les exportations au contraire seront stimulées. Est-ce à dire que la nation qui nous occupe devra recevoir des marchandises en moins et en donner en plus pour un total exactement égal à 300.000 francs ? Point : les conditions de l'équilibre monétaire nouveau pourront être différentes. Admettons cependant que les choses soient comme nous venons de dire. Comment évaluer ces marchandises qui seront reçues en moins et données

en plus ? Nous les évaluerons à un chiffre inférieur à leur prix ; car si leur valeur d'usage était supérieure à ce prix, on ne renoncerait pas à les acheter, ou on ne les vendrait pas à l'étranger ; mais nous les évaluerons à un chiffre à peine inférieur à leur prix, puisque ce ne sont que nos importations qui ont empêché qu'on continuât à les acheter, ou qui ont fait qu'on a pu les vendre.

4° Nous arrivons enfin au dernier point, qui est de beaucoup le plus difficile. Nous supposons que l'importation a restreint la production nationale. Soit, par exemple, un pays où pour une raison quelconque le blé étranger ne pénétrait pas, et qui se met à importer du blé ; il y est produit, en suite de cette importation, 10 millions d'hectolitres de moins par an. Les terres, les capitaux, la main-d'œuvre qui étaient employés à la production de ces 10 millions d'hectolitres de blé, qu'en sera-t-il fait ? que produiront-ils ?

D'après les libre-échangistes, nos moyens de production produiront assez, nécessairement, pour que l'importation du blé étranger, tout compte fait, se trouve être avantageuse à la nation. Et voici comment ils essaient de le prouver. S'il est produit 10 millions d'hectolitres de blé en moins, disent-ils, c'est que l'importation a fait descendre le prix du blé de 25 francs l'hectolitre, par exemple, à 20 francs, et que ce prix de 20 francs n'est plus suffisant pour couvrir les frais des cultivateurs ; mais qu'est-ce que cela signifie ? cela signifie que, pour l'ensemble des moyens productifs désaffectés, il existe des emplois où ces moyens productifs produiront plus de 200 millions. Imaginons, pour simplifier, que les frais de la production du blé consistent uniquement en main-d'œuvre : si nos cultivateurs — ou d'autres — n'avaient pas la possibilité de faire rendre à la main-d'œuvre, en produisant autre chose que du blé, l'équivalent de ce que la culture du blé assure de recettes au prix de 20 francs l'hectolitre, les travailleurs seraient obligés de se contenter de ce salaire qui permettrait de continuer la culture du blé.

En définitive, d'après la théorie libre-échangiste, le bilan des effets de l'importation s'établirait ainsi : des marchandises sont reçues de l'étranger dont la valeur d'usage dépasse le prix qu'on les paie ; des marchandises sont données à l'étranger — ou cessent d'être reçues de lui — dont la valeur d'usage est inférieure au prix — égal à celui-là — qui en est payé — ou qu'il faudrait les payer —. La comparaison de ces deux articles — ce sont nos articles 1 et 3 — fait donc ressortir un avantage de la nation importatrice. Et la comparaison des deux autres articles fait ressortir un avantage encore : car l'importation ne restreint la production de la denrée importée qu'autant que les moyens de production ainsi désaffectés pourront recevoir des emplois où ils produiront plus qu'ils ne produiraient s'ils conservaient leur ancienne affectation. Au total, donc, la nation importatrice ne saurait que profiter de ses importations.

Ne craignons pas de répéter, pour le bien mettre en lumière, le raisonnement qui constitue la partie essentielle de l'argumentation qu'on vient de voir. Ce raisonnement est le suivant. Quand l'importation du blé, faisant tomber le prix de celui-ci à 20 francs, réduit la production nationale de 10 millions d'hectolitres, cela indique qu'il y a, pour les moyens productifs désaffectés, des emplois où ils produisent pour plus de 200 millions ; s'il en était autrement, les détenteurs de ces moyens productifs se résigneraient à n'en tirer que 200 millions ; la production du blé ne subirait pas de réduction.

469. Discussion. — Le raisonnement ci-dessus est certainement spécieux. Est-il juste ? il ne nous semble pas. S'il paraît pouvoir être appliqué aux fonds et — avec quelques retouches dans la forme — aux capitaux, nous ne saurions en dire autant au sujet de la main-d'œuvre.

Pour ce qui est des *fonds*, comme les terres, par exemple, pour ce qui est aussi de ces capitaux qui ne peuvent pas être dégagés des emplois où ils ont été investis, et qui de la sorte se sont incorporés dans des fonds, il est certain que leurs propriétaires, faute de trouver un emploi où ils rapporteraient plus qu'ils ne peuvent faire en continuant à être affectés à la production du blé, ne mettront pas obstacle à ce qu'ils continuent à servir à cette production. Le revenu des fonds, en effet, c'est la rente ; et nous savons que la rente est un revenu entièrement gratuit, qu'elle peut disparaître sans que doive cesser pour cela la production qui lui donnait naissance.

Le cas des *capitaux* — nous parlons spécialement de ces capitaux qui sont demeurés mobiles, que l'on peut dégager des emplois où ils ont été investis — n'est pas tout à fait pareil à celui des fonds ; mais il donne lieu, relativement à la question que nous examinons, à la même conclusion. Si des capitaux cessent d'être investis dans la production du blé, c'est qu'il y a pour ces capitaux des emplois plus avantageux à la nation. On a parlé plusieurs fois de cette émigration des capitaux qui pouvait être la conséquence de la libre importation des marchandises étrangères. Mais l'émigration des capitaux — par elle-même, si l'on fait abstraction de ce qui en résultera par rapport à la mise en valeur des autres moyens productifs — n'appauvrit nullement la nation. Si des capitaux s'en vont à l'étranger plutôt que de demeurer investis dans la production nationale du blé, la nation bénéficiera du revenu qu'ils donneront, et qui sera plus fort, par hypothèse, que celui qu'ils donneraient si on leur conservait leur affectation primitive. Il peut arriver, maintenant — et cela arrivera sans doute pour une partie d'entre eux — que ces capitaux qui étaient investis dans la production du blé, en suite de la libre importation, soient « consommés ». Mais cet emploi encore — qui leur ôtera leur qualité de capitaux — sera plus avantageux pour la nation que leur maintien dans leur ancienne affectation : cela du moins si nous supposons que la conduite des

particuliers, par rapport à la capitalisation, soit conforme à l'intérêt général, qu'ils ne consomment des capitaux qu'autant que l'intérêt général le permet, ou plutôt le veut.

Nous arrivons ainsi à la *main-d'œuvre*. C'est celle-ci qui pourra, n'étant plus occupée à la production du blé, ne pas produire ailleurs ce qu'elle produirait si elle conservait son premier emploi. Cela pourra arriver, en premier lieu, si la population ouvrière est à son maximum, dans le sens que nous avons indiqué plus haut. On notera toutefois que cela n'arrivera pas nécessairement : il se peut que l'abaissement du prix de la vie qui résultera des importations compense la réduction nominale du salaire. Mais pour que la main-d'œuvre désaffectée soit empêchée de produire dans de nouveaux emplois ce qu'elle produirait dans son emploi ancien, il n'est pas besoin de se placer dans l'hypothèse d'une population ouvrière à son maximum. Il suffit d'imaginer que la réduction du salaire décide des travailleurs à émigrer. Car l'émigration des hommes, à la différence de l'émigration des capitaux, appauvrit les nations, du moins quand elle est définitive ; et nous remarquerons, à ce propos, que l'inconvénient réel que l'émigration des capitaux peut avoir, c'est, en condamnant les travailleurs à une réduction de leur salaire, de les pousser à émigrer. Bien entendu, l'abaissement du prix de la vie qui résultera des importations pourra contrarier, plus ou moins, l'effet que nous venons d'indiquer. On notera, toutefois, que pour que les travailleurs d'une nation soient incités à émigrer, il n'est pas absolument indispensable que leur salaire *réel* ait été réduit. Le salaire réel intéresse seul celui qui dépense tout ce qu'il gagne ; mais il peut en être autrement pour celui qui fait des économies. Une diminution de leur salaire nominal pourra décider des travailleurs à s'en aller de chez eux dans un pays où il gagneront plus d'argent, et où ils pourront épargner davantage : ils partiront avec l'intention de revenir une fois qu'ils auront un magot, et ne reviendront peut-être pas.

Pour nous résumer, les importations peuvent être dommageables à une nation si, restreignant la production de la denrée importée, les moyens productifs rendus disponibles ne peuvent pas donner dans d'autres emplois ce qu'ils donneraient en continuant à servir à la même production ; et cela peut arriver par le fait de la main-d'œuvre, laquelle se trouve à cet égard dans des conditions spéciales. Quant à ce qui est, maintenant, de l'application de la théorie à la réalité, on y rencontrera, on le conçoit sans peine, de grandes difficultés. Dans la mesure, toutefois, où il sera possible d'y procéder, on se convaincra sans doute qu'il convient rarement aux nations de mettre obstacle à l'entrée des marchandises étrangères. On a dit qu'une nation économiquement arriérée, qui dans toutes les branches de la production serait inférieure à ses voisines, aura avantage à

s'entourer de barrières très hautes : mais une nation pareille verrait de toutes les façons sa population émigrer. La protection paraît devoir être utile surtout quand, dans un pays, une production très considérable par la main-d'œuvre qu'elle occupe est menacée par la concurrence de pays étrangers (1).

470. Un cas spécial. — Dans tout ce qui précède, nous avons pris pour accordé que la production d'une marchandise, dans une nation, ne pouvait être accrue que moyennant une augmentation du coût de la production. On a considéré le cas inverse (2). Il est des productions, a-t-on dit, où les rendements vont, non pas en décroissant, mais en croissant. Prenons quelqu'une de ces productions. Les marchandises étrangères entrant librement, les entreprises nationales sont empêchées de dépasser une certaine échelle de production, et le coût de la production ainsi que le prix s'établissent à 8 francs par unité. Que l'on débarrasse ces entreprises de la concurrence étrangère, alors, ayant plus de commandes, elles pourront s'agrandir, et abaisser leur coût de production, leur prix aussi, à 6 francs. Dans un tel cas, la protection serait manifestement avantageuse. On a même fait la théorie d'un protectionnisme qui serait agressif (3) : une nation, en protégeant les entreprises nationales, en leur assurant la possession incontestée du marché intérieur, leur donnerait la possibilité de prendre de très grandes proportions ; et l'abaissement du coût de production qui en résulterait mettrait l'industrie nationale en état d'aller battre les industries étrangères sur les marchés de l'extérieur. Toutefois, on ne voit pas que de pareilles hypothèses puissent se réaliser souvent. Et même, on ne comprend pas très bien ce qui empêcherait les entreprises dont on nous parle, sans que l'on ait recours à la protection, de porter leur production à cette échelle qui les ferait triompher de la concurrence étrangère dans leur pays et leur assurerait la victoire à l'extérieur (4).

(1) L'exemple historique le plus éclatant des effets funestes que le libre-échange peut avoir pour un pays nous est fourni par ce qui s'est passé en Irlande au milieu du XIXe siècle. C'est en 1846 que le Royaume-Uni a aboli les droits qui frappaient les céréales étrangères. La population de l'Irlande était, en 1845, de 8.295.061 habitants — elle n'avait cessé de croître depuis le commencement du siècle —. Elle tombe soudain à 6.552.385 habitants en 1851 ; et elle n'a cessé de décroître depuis lors ; elle était de 4.391.565 habitants en 1905. Rappelons cependant que l'Irlande n'est pas proprement une nation : et indiquons que si l'abolition des droits sur les céréales l'a atteinte si durement, c'est surtout parce qu'elle lui a créé une concurrence redoutable sur le marché anglais, où elle écoulait une grande partie de sa production.

(2) Voir Marshall, *Principles*, liv. V, chap. 12, § 4, Meeker, *History of shipping subsidies* (*Publications of the American economic association*, 1905), 2e partie, pp. 184 et suiv.

(3) Cf. Plessix, *L'évolution du protectionnisme*, dans la *Revue du mois*, 1906.

(4) Un cas qui peut se présenter, et qui se présente en effet, — nous l'avons au reste déjà mentionné au § 153 — est le suivant : la protection permet la constitu-

471. Le point de vue de la distribution. — On notera, maintenant, que jusqu'ici nous ne nous sommes occupés que des effets du commerce extérieur sur la *production*. Pour bien faire, il faudrait considérer aussi ses effets sur la *distribution*. A cet égard, les libre-échangistes ont soutenu que la protection, en créant des rentes ou en élevant les rentes existantes, aggravait l'inégalité des conditions, qu'elle lésait la classe travailleuse en augmentant le prix de la vie. Des considérations que nous avons exposées tantôt, il résulte que la protection, dans certains cas, peut être favorable aux travailleurs. Toutefois il est permis de croire qu'à l'ordinaire la protection accroît l'inégalité sociale.

472. La protection comme système temporaire. — Nous avons terminé notre étude critique de la protection comme système *permanent*. S'il y a beaucoup d'auteurs pour nier que la protection puisse être utile aux nations d'une manière permanente, on s'accorde généralement à reconnaître qu'il peut être bon d'y recourir *temporairement*. Cela arrivera dans deux hypothèses.

1° Une protection temporaire peut permettre à une nation de *monter des industries* qu'elle n'avait pas, et qui augmenteront sa richesse. Ce serait une erreur grave de croire qu'une nation produit toujours tout ce qu'elle pourrait produire lucrativement. Telle nation, par exemple, se fournit de tissus à l'étranger, où cependant les matières premières de l'industrie textile sont meilleur marché, où les salaires sont plus bas que dans les pays auxquels elle s'adresse, et où les tissus pourraient être fabriqués à plus bas prix. Qu'est-ce à dire ? Ce peut être que, s'agissant d'une industrie qui n'existe pas encore et qu'il faut créer de toutes pièces, les capitaux n'osent pas se risquer. Ce peut être encore que les producteurs étrangers sont solidement organisés, et qu'il faut s'attendre, si l'on veut entrer en concurrence avec eux, à ce que par des abaissements momentanés de leurs prix ils étouffent cette concurrence naissante. Mais il y a ici une considération plus importante encore à faire valoir. Pour qu'une industrie puisse fonctionner dans un pays, ce n'est pas assez que ce pays ait des matières premières et de la main-d'œuvre en abondance, et à bon marché ; il faut que ceux qui devraient travailler dans l'industrie en question comme entrepreneurs, ingénieurs, contremaîtres, ouvriers, possèdent de certaines aptitudes et un certain savoir professionnel. Or ces aptitudes, ce savoir sont des choses qu'on ne saurait rencontrer là où la pratique manque, et que la pratique, si elle ne les donne pas toujours dans une mesure suffisante, peut du moins donner.

tion de monopoles ; assurés de la possession du marché intérieur, les monopoleurs ont intérêt à y vendre leurs articles très cher ; et cependant ils produisent un surplus qu'ils vendent à bas prix à l'étranger. C'est là ce qu'on appelle le *dumping*. Nous ne pouvons pas nous attarder à en discuter la signification et les conséquences. Voir Hobson, *International trade* (Londres, Methuen, 1904), chap. 9-10.

Soit donc un pays où une industrie, par suite des contingences historiques, n'existe pas. Si ce pays élève, pour les produits de cette industrie, une barrière à ses frontières, à l'abri de cette barrière des établissements pourront être fondés. Et notre pays devra sans doute payer plus cher, tout d'abord, les articles qu'il faisait venir du dehors. Mais au bout d'un certain temps, quand le personnel de l'industrie dont nous parlons aura acquis l'entraînement nécessaire, la barrière protectrice pourra être abaissée. Moyennant quelques sacrifices, notre pays aura accru sa production et son revenu. C'est là le sens de la théorie protectionniste dont List s'est fait en Allemagne le propagandiste, et qui a eu tant de succès, qui a exercé une influence si grande en Allemagne comme dans d'autres pays. List voyait dans la protection une méthode temporaire, grâce à laquelle des États agricoles pouvaient devenir aussi des États industriels, et tirer ainsi le meilleur parti possible de leurs ressources en moyens productifs.

2° La protection peut être très utile comme moyen d'*éviter certaines crises*. Imaginons qu'un pays soit envahi tout à coup par certains produits étrangers. Sa production s'en trouvera restreinte d'une manière notable. Et il se peut que, pour les moyens productifs désaffectés, notre pays ait des emplois tels que l'importation en question pourra lui être profitable. Mais l'affectation de ces moyens productifs à leurs emplois nouveaux ne peut pas se faire en un jour : les capitaux, la main-d'œuvre ne possèdent pas une mobilité parfaite ; possèderaient-ils une telle mobilité, il est des productions qui demandent du temps pour être organisées. Si donc on ne met pas obstacle à l'irruption des marchandises étrangères, il y aura des souffrances très vives ; ces souffrances même pourront — par exemple en provoquant une forte émigration — entraîner avec elles des dommages qui ne seront réparés que difficilement, et après de longues années. Comme illustration historique d'une telle hypothèse, on peut citer ce qui s'est passé dans les pays continentaux de l'Europe, lorsque le développement de l'agriculture dans certaines contrées lointaines et la diminution des frais de transport y ont fait affluer les céréales des contrées en question. Ces pays ont dû prendre le parti de protéger leur agriculture contre la concurrence qui surgissait ainsi : ils eussent vraisemblablement, sans cela, subi un désastre économique.

Il va de soi, maintenant, que si l'on a recours à la protection pour permettre à certaines transitions de s'effectuer, cette protection devra consister en des droits modérément élevés, et qui s'abaisseront progressivement, pour être abolis enfin au bout d'un temps plus ou moins long.

473. Remarques complémentaires. — Il y a lieu de mentionner encore certains cas où la protection peut être avantageuse, et qui se rapportent à des éventualités point proprement économiques, certains arguments d'ordre extra-économique qui ont été invoqués en faveur de la pro-

tection de telle ou telle industrie. On a représenté, par exemple, qu'une nation avait intérêt à protéger celles de ses industries dont elle aurait besoin si elle avait une *guerre* à soutenir, et qui, faute de protection, périraient : il faut donc, a-t-on dit, qu'elle puisse fabriquer elle-même son matériel de guerre, et par conséquent qu'elle ait des usines métallurgiques, des ateliers de constructions navales, etc. ; il faut qu'elle produise des chevaux ; il faut qu'elle ne soit pas à la merci de l'étranger pour ses subsistances — cette dernière remarque concerne particulièrement l'Angleterre, laquelle reçoit du dehors une très grande partie de son alimentation —. L'observation ci-dessus, encore qu'on en ait tiré souvent des conclusions excessives, n'est pas sans mériter d'être prise en considération. Il n'y a guère lieu, en revanche, de s'arrêter sur ces raisons qu'on va chercher, pour justifier la protection de telle ou telle industrie, dans la prolificité ou la vigueur plus grande de la population qui s'y adonne, dans l'attachement de cette population à certaines croyances, dans sa répugnance pour certaines théories, etc.

N'oublions pas, enfin, d'indiquer deux maux que l'on a reprochés, non sans raison, au protectionnisme d'engendrer.

1° Le protectionnisme, en supprimant ou en rendant moins dangereuse la concurrence étrangère, supprime ou affaiblit un des stimulants qui poussent les producteurs à perfectionner leurs méthodes de production ; il ralentit par là le progrès économique.

2° D'autre part, plus facilement l'on admet qu'il y a lieu de protéger des industries, et plus l'on excite les producteurs — ceux-là mêmes par rapport à qui la production doit être dommageable pour la nation — à demander qu'on les protège. Il vaudra mieux parfois laisser sans protection des industries qu'il serait bon, théoriquement, de protéger, que de provoquer, en protégeant ces industries, une ruée d'intérêts particuliers contre lesquels il sera bien difficile de défendre l'intérêt de la nation.

III. — L'histoire de la politique commerciale

1. *Les relations des États entre eux* (1).

474. Première période. — Si nous négligeons celles des mesures relatives au commerce extérieur qui ont pu être dictées aux États par des préoccupations fiscales, pour ne considérer que la politique commerciale proprement dite, nous constatons que cette politique commerciale a été dirigée, pendant longtemps, par les principes de la doctrine *mercantile*.

(1) Consulter Philippovich, *Grundriss*, 2e vol., t. I, §§ 88-90, Schmoller, *Grundriss*, §§ 253-271 (trad. fr., t. V).

C'est ainsi que dans l'antiquité, et jusque dans le xviiie siècle, on a vu des États chercher, d'une manière en quelque sorte directe, à accroître leur avoir en numéraire (1). On a plus d'une fois interdit l'exportation des monnaies et des métaux précieux. Il est arrivé aussi que des États — par application de cette forme du mercantilisme qu'on a appelée la théorie de la *balance des contrats* — ont obligé ceux de leurs nationaux qui allaient vendre des denrées à l'étranger à rapporter une partie de leurs recettes, en même temps qu'ils obligeaient les commerçants venus de l'étranger à dépenser en achat d'articles nationaux les sommes acquises par la vente de leur marchandise.

Ce n'est guère, toutefois, qu'à partir du milieu du xviie siècle qu'on voit des États suivre une politique commerciale systématique. Cette politique s'inspire, tout d'abord, de vues où le mercantilisme et le protectionnisme se combinent. En Angleterre, l'*Acte de navigation*, voté en 1651, assure aux navires anglais, par un ensemble de dispositions, le monopole, comme on dit, du commerce du pays. Et toute une série de lois sont votées, dans la 2e moitié du xviie siècle et dans le xviiie, qui établissent des droits sur les importations. La France imite l'Angleterre ; elle a à son tour, en 1659, une sorte d'*Acte de navigation ;* et Colbert cherche à développer l'industrie française en favorisant de diverses manières l'entrée en France des matières premières, en tâchant au contraire d'empêcher la sortie de ces mêmes matières premières, et en frappant de droits élevés, notamment par le tarif de 1664, les importations d'articles fabriqués — c'est le système qu'on désigne souvent par le nom de *colbertisme* —.

475. Deuxième période. — La politique commerciale de Cromwell et de Colbert devait rester pendant près de deux siècles celle de tous les États européens. Les attaques des économistes contre cette politique demeurèrent longtemps impuissantes. L'Angleterre elle-même établit en 1802 des droits d'entrée sur les laines étrangères ; elle renouvelle en 1808 la prohibition de l'importation des soieries ; en 1815, elle décrète la prohibition de l'importation des céréales pour autant que les prix, à l'intérieur, n'atteindront pas 20 schellings pour le *quarter* (2) de blé, 53 schellings pour le *quarter* de pommes de terre. Les guerres napoléoniennes une fois finies, cependant, la politique de l'Angleterre ne tarda pas à évoluer vers le libre-échangisme : c'est qu'en effet la supériorité de l'Angleterre sur les autres nations au point de vue de la navigation et du commerce, la grande avance qu'elle avait au point de vue du développement industriel lui rendaient l'adoption du libre-échange particulièrement avantageuse. Des remaniements des tarifs de douane, par lesquels ceux-ci sont abaissés, ont lieu en 1822 et 1826 ; on

(1) Cf. Lexis, *Handel*, § 68 (dans le *Handbuch* de Schönberg, 2e vol., t. II), Cossa, *Histoire des doctrines économiques*, 2e partie, chap. 4, § 2.

(2) 220 kilogrammes.

renonce en 1825 à interdire l'exportation des machines et l'émigration des ouvriers qualifiés ; les droits sur l'importation du coton sont levés en 1831 ; on adoucit en 1833 les dispositions de l'*Acte de navigation* — celui-ci sera abrogé complètement en 1849 — ; Peel, par ses grandes réformes de 1842 et de 1845-46, fait abolir les droits sur l'importation des denrées agricoles et abaisser considérablement les droits sur les produits manufacturés ; Gladstone complète enfin ces réformes en 1853 et 1860, si bien que l'Angleterre ne conserve plus de droits de douane que pour un petit nombre d'articles, comme le thé, le café, le chocolat, le vin, la bière, l'alcool, le tabac.

Les nations continentales ne devaient se décider qu'assez tard à suivre l'exemple de l'Angleterre. Des industries diverses s'y étaient créées dans la période du blocus continental : les États continentaux craignaient que ces industries ne succombassent sous la concurrence des industries anglaises, beaucoup mieux outillées. Ce fut la France qui renonça la première au protectionnisme rigoureux qu'elle avait pratiqué jusque-là, en signant avec l'Angleterre, en 1860, un traité de commerce fameux. Par ce traité, l'Angleterre accordait des avantages divers à la production française, et en particulier à notre viticulture. La France de son côté abaissait ses tarifs dans une mesure très notable. Ce traité fut suivi de beaucoup d'autres que passèrent ensemble diverses nations européennes. Et presque partout on vit s'établir, grâce à ces traités, grâce à des réductions de tarifs spontanément opérées par les États, un protectionnisme modéré. La France frappait les importations étrangères, en principe, de taxes se montant à 30 % de leur valeur, et en fait, de taxes qui représentaient rarement plus de 10 % de cette valeur. En Allemagne, en 1877, 95 % des marchandises importées entrèrent sans payer de droits.

476. Troisième période. — Cette évolution vers le libre-échangisme, toutefois, ne devait pas être de longue durée. Les États-Unis, les premiers, s'orientèrent vers un protectionnisme outrancier. Les tarifs très lourds établis, pour des raisons fiscales, au moment de la guerre de Sécession, ont été aggravés encore en 1890 et en 1897. La Russie s'est engagée dans la même voie en 1878, et elle a institué en 1891 un nouveau tarif, plus élevé que celui de 1878. La politique ultra-protectionniste des États-Unis s'explique en partie par le fait que ce pays a des institutions parlementaires plus anciennes que celles de la plupart des pays d'Europe, et que les institutions parlementaires, favorables — nous dirons bientôt pourquoi — au protectionnisme, y ont développé plus que partout ailleurs certaines de leurs conséquences (1). Mais ce qu'il faut considérer surtout ici, c'est que

(1) L'Angleterre aussi a des institutions parlementaires : mais il ne faut pas oublier que l'économie de l'Angleterre a présenté jusqu'à ce jour, et présente encore des caractères très spéciaux.

les États-Unis et la Russie sont des pays très abondamment pourvus de matières premières, et que les gouvernants de ces pays ont voulu, par les tarifs très sévères qu'ils ont établis, rendre possible ou hâter la formation et le développement d'une industrie nationale qui utilisât une partie des matières premières produites.

Dans les États continentaux de l'Europe occidentale, centrale et méridionale, le retour à un protectionnisme rigoureux fut provoqué, principalement, par la crise agraire qui résulta de l'arrivée, sur nos marchés, des blés de l'Amérique et de l'Inde (1) : l'Amérique seule, qui avant 1860 n'exportait guère que deux millions d'hectolitres de blé par an, en exporte 10 millions en 1870, 54 en 1879 ; le prix du blé, entre 1870 et 1880, baisse dans la proportion d'environ un cinquième. Dès 1875, l'Autriche dénonce un traité de commerce qui la liait avec l'Angleterre ; en 1878, elle adopte un tarif autonome. L'Allemagne la suit en 1879. La France relève les droits sur les blés en 1885 et en 1887. Ses traités de commerce venaient à expiration en 1892 ; elle les dénonce, et adopte un tarif autonome comportant des relèvements de droits très sensibles. En 1890, les droits de douane avaient produit chez nous, en excluant les droits sur les produits coloniaux, les droits sur les sucres et les droits sur les blés, 144 millions ; avec le tarif de 1892, on a calculé que les mêmes importations eussent produit 115 millions de plus, soit une augmentation de 80 %. Le rendement, en 1893, fut de 212 millions, en diminution de 47 millions sur ce qu'il eût été si les importations fussent restées ce qu'elles étaient avec l'ancien tarif : ce chiffre de 47 millions donne une idée de la restriction de l'importation causée par l'élévation des droits.

Depuis 1892, divers droits ont encore été augmentés chez nous. Les nations voisines de la France ont exhaussé elles aussi, pour la plupart, les barrières douanières établies à leurs frontières — l'Allemagne, en particulier, par un tarif récemment voté —. Et sans doute il existe des conventions commerciales ou des traités de commerce assez nombreux — la France en a passé avec la Suisse, l'Italie, etc. — (2). Mais par ces conventions et ces traités, les nations contractantes, à l'ordinaire, ne font pas autre chose que de s'accorder réciproquement, pour toutes leurs marchandises ou pour quelques-unes d'entre elles, l'application d'un tarif minimum institué par elles à côté de leur tarif général.

Voici quelques données statistiques relatives aux droits de douane que

(1) Voir dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, au t. I, l'article *Agrarkrisis*, par Conrad.

(2) On trouvera dans la 1re édition du *System der Handelspolitik* de Grunzel, en appendice, trois tableaux indiquant les traités de commerce qui étaient en vigueur au moment où ce livre a paru (1901).

les principaux États perçoivent (1). En 1900-01, la douane a rapporté aux États-Unis 1.095 millions de francs, 599 à la Russie, 598 à l'Allemagne, 595 à l'Angleterre et 445 à la France. Ces chiffres représentent respectivement 17,35, 7,37, 10,62, 14,55 et 11,56 francs par tête d'habitant, et ils font 63,72, 12,40, 21,21, 19,86 et 12,56 % des revenus de ces divers États (2). En 1900, les droits sur les céréales et les fruits à cosses rapportaient à l'Allemagne 131,5 millions de marks — contre 23,8 en 1884 —, les droits sur le pétrole 70,9, les droits sur les cafés 64,5, les droits sur les bois 19,8, les droits sur les vins 17,8, les droits sur les graisses 12,5. Les droits perçus se montaient, par rapport à la valeur des importations — mais en ne tenant compte que des importations de marchandises frappées de taxes —, à 17,6 % ; ils se montaient à 22,2 % pour les objets d'alimentation, etc., à 7,5 % pour les matières nécessaires à l'industrie, et à 14,4 % pour les objets fabriqués. Par rapport à la valeur totale des importations, les droits de douane, dans les toutes dernières années du XIXe siècle, se montaient à 30,2 % pour les États-Unis, à 33,2 % pour la Russie, à 21,5 % pour l'Espagne, à 20,2 % pour l'Italie, à 12,8 % pour la Suède, à 10,8 % pour la Norvège, à 10,8 % pour la France, à 8,9 % pour l'Allemagne, à 8,7 % pour l'Autriche-Hongrie, à 4,8 % pour l'Angleterre, à 4,4 % pour la Suisse, à 2,2 % pour la Belgique.

477. Causes du triomphe du protectionnisme. — Quelles sont les raisons de la faveur dont jouissent, dans la plupart des pays, les idées protectionnistes ? Ces raisons sont multiples. Nous indiquerons les principales.

1° Le protectionnisme, de la manière dont il est généralement pratiqué — cette manière consiste, on le sait, à taxer les marchandises importées —, procure des ressources au *fisc* des États qui y recourent.

2° A tous ceux qui n'ont pas fait de l'économique une étude approfondie, la protection ne peut pas manquer de paraître utile, bien souvent, même dans des cas où elle doit en réalité être dommageable. Imaginons que dans un pays la concurrence étrangère menace une certaine industrie. Cette industrie réclame une protection. L'inconvénient qu'on verra à la protéger, c'est le renchérissement de la marchandise qu'elle produit. Or cet inconvénient ne sera pas senti comme très grave, à moins qu'il ne s'agisse d'une denrée de première nécessité et que la hausse du prix doive être sensible, ou qu'il ne s'agisse encore d'une matière première dont le

(1) Cf. dans le *Handwörterbuch*, au t. VII, l'article *Zölle, Zollwesen*, par Heckel, V ; voir aussi Grunzel, ouvrage cité, 2e partie, II, 2, et les *Aperçus statistiques internationaux*, p. 287.

(2) On sera peut-être surpris du haut rendement des droits de douane en Angleterre. Il faut se rappeler ici que ces droits de douane frappent principalement des produits coloniaux, et ne sont par conséquent pas des droits protecteurs.

renchérissement puisse obliger d'autres industries à s'arrêter. D'autre part, on sera très frappé par le fait que, faute de la production réclamée, des établissements devront se fermer, des entrepreneurs seront ruinés, des ouvriers perdront leur gagne-pain. Et l'on conçoit difficilement, ou souvent même on ne conçoit pas du tout que les capitaux, les travailleurs privés de leur emploi pourront en trouver un autre ailleurs.

3° La protection est avantageuse à un certain nombre de producteurs ; elle cause du tort, d'autre part, à ceux qui consomment les marchandises protégées. Seulement ceux-ci, à l'ordinaire, sont plus nombreux que ceux-là : et pour cette raison précisément, leur intérêt, bien souvent, sera sacrifié à l'intérêt des producteurs. Voici par exemple 40 millions de consommateurs qui, si l'on protège certaine industrie, devront payer un peu plus cher un des articles de leur consommation. Si l'on propose de protéger l'industrie en question, ils ne s'organiseront sans doute pas pour protester. De l'autre côté, cependant, il y a quelques milliers d'entrepreneurs, de propriétaires à qui la protection permettra de vivre, ou auxquels la protection assurera de gros bénéfices, des rentes élevées : ces quelques milliers d'individus feront tout le possible pour que satisfaction leur soit donnée. Or les intérêts *agissants* ont toutes chances de triompher des intérêts qui n'agissent pas, ou qui agissent moins, même si ces derniers sont plus considérables. Et il en sera surtout ainsi si les questions nationales sont résolues par des représentants de la nation.

4° Les causes qui précèdent sont de tous les temps, encore que la dernière, en raison du développement des institutions parlementaires, agisse aujourd'hui plus qu'elle ne faisait dans le passé. Voici maintenant deux causes particulières à notre époque. La première consiste dans la facilité accrue du transport des marchandises, laquelle a multiplié les échanges internationaux. On se plaît souvent à répéter que cette multiplication des échanges crée entre les nations une solidarité d'intérêts toujours plus étroite. Elle crée une telle solidarité, incontestablement, entre ceux qui participent à ces échanges. Mais, comme nous l'avons montré, elle peut créer des oppositions d'intérêts entre les nations, et elle peut surtout paraître en créer.

5° Chaque fois qu'une nation aggrave le caractère protectionniste de sa politique, les nations voisines, à l'ordinaire, sont incitées à suivre cet exemple, même si elles estiment que le nouvel état de choses sera, en définitive, moins avantageux que l'ancien : en dehors de la question des représailles à exercer — car un État peut se laisser aller à exercer des représailles contre un État voisin, même quand par là il doit aggraver le dommage qu'il a déjà souffert du fait de celui-ci —, un État qui a été lésé par l'élévation des taxes douanières d'un autre État se donne, en élevant lui-même ses taxes, une arme qui lui servira à obtenir des

adoucissements à ce tarif dont l'établissement lui a été dommageable.

Parmi les grands pays, l'Angleterre est le seul qui demeure fidèle au libre-échange. Là même, cependant, il y a un parti protectionniste qui fait une propagande active. Ce parti prétend que certaines des industries anglaises ont besoin d'être protégées contre la concurrence étrangère. Il soutient, d'autre part, qu'il est de l'intérêt de l'Angleterre d'établir des taxes de douane, même lorsque ces taxes par elles-mêmes ne devraient pas être utiles, afin de pouvoir obtenir des concessions de ces nombreux États qui de plus en plus mettent obstacle à l'entrée chez eux des marchandises anglaises : il représente que sur les exportations totales de l'Angleterre, en 1850, 56 % allaient vers les pays protectionnistes — États libres ou colonies —, en 1880, 49 %, et en 1902, 42 % seulement ; que pour les objets manufacturés ou demi-manufacturés, les chiffres correspondants sont 58 %, 47 % et 38 % (1). On répond, de l'autre côté, que l'Angleterre n'a aucun intérêt direct à se protéger : taxera-t-elle les importations d'objets d'alimentation ou de matières premières ? elle diminuerait le bien-être de sa population, et elle compromettrait cette supériorité industrielle qu'elle a conservée malgré tout ; taxera-t-elle les objets fabriqués ? elle n'en importe pas beaucoup ; et d'ailleurs, en taxant ces objets, elle n'arriverait guère qu'à réduire sa consommation, puisqu'enfin il faut bien qu'elle achète quelque chose à l'étranger avec ce que ses exportations lui rapportent et avec les revenus des valeurs étrangères qu'elle possède. Quant à espérer qu'elle empêchera, par la menace de mesures de rétorsion, les autres États d'aggraver les taxes dont ils frappent ses produits, c'est un espoir quelque peu problématique, qu'on ne peut mettre en balance avec le tort direct — certain celui-là — qu'elle se ferait en entrant dans la voie du protectionnisme. Pour l'instant, les libre-échangistes l'emportent ; et ce qui fait leur force, ce sont les résultats que la politique du libre-échange, dans ces 60 dernières années, a donnés dans leur pays, c'est la prospérité toujours croissante dont jouit ce pays. Mais rien n'assure que les idées protectionnistes, dans un avenir plus ou moins prochain, n'arriveront pas à prévaloir même en Angleterre.

478. Conséquences. — En somme, il est permis de penser que presque toutes les nations souffrent aujourd'hui des excès de la politique protectionniste — de celle qu'elles font elles-mêmes, ou de celle que font les autres États —. Il ne faut pas s'exagérer les conséquences de cette politique : la faveur toujours plus grande dont jouissent les idées protectionnistes n'a pas empêché le commerce extérieur de la plupart des pays de se développer d'une manière continue. Le protectionnisme cependant a ralenti ce développement. Il restreint les échanges des nations —

(1) Cf. Fontana-Russo, *Trattato di politica commerciale*, § 88.

dans quelle mesure, l'indication que nous avons fournie au sujet des effets qu'a eus en France l'établissement du tarif de 1892 peut en donner une idée —. En dernière analyse, les maux qu'il cause consistent principalement en ce que, dans beaucoup de pays, des moyens productifs sont détournés par lui d'emplois où, avec une politique commerciale différente, ils pourraient produire davantage.

2. *Les relations des États avec leurs colonies* (1).

479. — L'histoire de la politique commerciale suivie par les États à l'égard de leurs colonies demande une étude particulière. Les phases, toutefois, que l'on peut distinguer dans cette histoire correspondent à celles que nous avons distinguées dans l'histoire de la politique commerciale des États vis-à-vis les uns des autres.

1° L'idée qui a régné tout d'abord, au sujet des colonies, c'est que celles-ci devaient constituer un champ d'exploitation pour les nations qui les possédaient. S'inspirant de ce principe, l'Espagne, le Portugal, la Hollande, la France, l'Angleterre ont pendant très longtemps appliqué à leurs colonies, d'une manière plus ou moins rigoureuse, le système appelé *pacte colonial.* Les colonies ne pouvaient pas avoir d'industrie ; et elles devaient recevoir de la métropole tous les objets fabriqués dont elles avaient besoin. Les denrées qu'elles produisaient ne pouvaient être transportées que par des navires de la métropole ; ces denrées ne pouvaient être vendues que sur les marchés de la métropole, où d'ailleurs elles étaient les seules denrées coloniales qui pussent pénétrer.

On aperçoit aisément les inconvénients très graves que le système du « pacte colonial » présentait pour les colonies. L'interdiction de rien fabriquer mettait obstacle à leur développement naturel. L'obligation de se fournir dans la métropole de tout ce qui leur manquait y rendait souvent la vie très chère. La production des denrées coloniales était limitée par la faculté de consommation de la métropole. Dans ces colonies, dès lors, où une population européenne quelque peu importante s'était établie, le maintien d'un tel régime devait devenir à la longue impossible. C'est ce qui explique la révolte des colonies anglaises de l'Amérique du Nord dans la seconde moitié du XVIII[e] siècle, et celle des colonies espagnoles et portugaises de l'Amérique du sud et de l'Amérique centrale dans le commencement du XIX[e].

2° L'Angleterre fut le premier pays qui abandonna le « pacte colonial ».

(1) Cf. Colson, *Cours*, liv. IV, chap. 5, V, F; Fontana-Russo, ouv. cité, liv. II, chap. 8 ; pour la bibliographie, consulter Hasse, *Kolonien und Kolonialpolitik*, dans le *Handwörterbuch d. S.*, t. V.

Elle en avait relâché la rigueur par une série de lois votées en 1788, en 1821, en 1822, en 1825, en 1833. En 1846, elle concéda aux colonies possédant un gouvernement responsable une liberté entière pour la détermination de leur régime douanier. La métropole ne conservait pas d'autre avantage, dans ses relations commerciales avec ces colonies, que celui qu'elle pouvait retirer de la communauté de race, de langue et de mœurs. Des colonies, au reste, dotées ainsi d'une autonomie complète au point de vue commercial, il n'est pas sans intérêt de constater que la plupart ont institué un protectionnisme très rigoureux, même à l'égard de la mère-patrie : ç'a été le cas pour le Canada, pour la Nouvelle-Zélande, pour la majorité des colonies australiennes, et pour la fédération que ces dernières ont formée récemment. Quant aux colonies « royales », l'Angleterre en règle le régime commercial. Et le régime qu'elle a adopté pour elle est nettement libre-échangiste. L'Inde, par exemple, frappe certaines des marchandises qui y sont importées de droits de douane ; mais ces droits ont un caractère purement fiscal. Et l'Angleterre admet les autres nations à entrer en concurrence avec elle pour le commerce de ses possessions, assurée qu'elle est d'avoir la supériorité sur ses rivales.

En France, le « pacte colonial » a reçu des atténuations successives dans le cours du XVIIIe et du XIXe siècle ; il faut dire d'ailleurs que dans les colonies françaises, la création des manufactures n'avait jamais été prohibée. Une loi de 1861 abolit presque tout ce qui subsistait de ce régime. En 1866, même, l'autonomie douanière fut accordée à la Martinique, à la Guadeloupe et à la Réunion ; et ces colonies en profitèrent, en 1867, 1868 et 1873 respectivement, pour instituer un régime qui traitait également la métropole et les autres nations.

3° Le principe de l'*autonomie douanière* des colonies ne devait pas rester longtemps en faveur. Il devait être remplacé bientôt par celui de l'*assimilation* ou de l'*union douanière*. La France a établi ce régime nouveau pour l'Algérie en 1884, pour l'Indo-Chine en 1887 ; elle l'a étendu en 1892 à la Nouvelle-Calédonie, etc., plus tard à Madagascar et à d'autres colonies encore. Aujourd'hui, les colonies françaises sont peu nombreuses qui ne sont pas soumises au régime de l'union douanière. Notons, toutefois, que les droits qui frappent les produits étrangers à leur entrée dans les colonies peuvent être modifiés par décret, et que partout, sauf en Algérie, des atténuations ont été apportées à certains de ces droits. Notons encore que les produits spéciaux des colonies payent à l'entrée en France la moitié des droits dont sont frappés les produits similaires des colonies des autres pays.

La politique commerciale que la France suit aujourd'hui à l'égard de ses colonies est loin d'être aussi désavantageuse à celles-ci que l'ancien « pacte colonial ». Elle sacrifie cependant dans une grande mesure les inté-

rêts de ces colonies à ceux de la métropole. Ce n'est point parce que les produits français ne paient rien pour entrer dans les colonies — nous négligeons ici les *droits d'importation* et les *octrois de mer* auxquels ils sont soumis comme les produits étrangers, et qui n'ont qu'un caractère fiscal —, au lieu que les produits *spéciaux* des colonies, à leur entrée en France, bénéficient seulement d'une détaxe. De ce côté, les colonies n'ont pas à se plaindre : comme en effet elles ne suffisent pas pour approvisionner la France en café, en poivre, en cacao, etc., les prix de ces denrées sont réglés par leur coût de production dans les colonies étrangères auxquelles la France est obligé de demander le surplus qui lui est nécessaire, augmenté du droit plein qui les frappe ; et ainsi nos colonies, pour la production des denrées en question, reçoivent une prime égale à cette détaxe de moitié qu'on leur accorde. Mais nos colonies sont obligées, par le régime douanier qu'on leur impose, d'acheter chez nous des marchandises qu'elles auraient ailleurs à meilleur compte — cela arrive surtout pour celles qui sont éloignées de la métropole —. Et l'assimilation douanière les empêche souvent de trouver un bon écoulement pour leur production : ainsi l'Algérie, liée à la France, ne peut guère vendre ses vins qu'en France, et elle subit les effets de la mévente qui sévit pour les vins sur notre marché.

En Angleterre, il existe un certain courant d'opinion en faveur de l'union douanière avec les colonies. L' « Empire » est prodigieusement vaste, riche en ressources de toutes sortes : on conçoit qu'il pourrait se suffire à lui-même. Par le développement de ses relations commerciales avec ses colonies, l'Angleterre compenserait le tort que lui cause le protectionnisme de plus en plus sévère que pratiquent les autres grands États. Les colonies, de leur côté, tireraient profit du fait que le marché de la métropole serait réservé à leurs produits. A tout le moins, les partisans de l'impérialisme commercial voudraient qu'entre la métropole et les colonies un régime *préférentiel* fût institué. Les colonies, toutefois, à qui l'autonomie douanière a été concédée, ne paraissent pas très disposées à entrer dans la voie qu'on leur indique. Seul le Canada a accordé aux marchandises importées de l'Angleterre et de certaines autres parties de l'Empire, en 1898, une détaxe de 25 %, qui en 1900 a été portée à 33,3 % (1). D'autre part, pour l'Angleterre elle-même, l'adoption du régime préférentiel comporte de grands risques. L'Angleterre, en 1902, recevait de l'étranger 79,5 % des objets d'alimentation qu'elle importait, et 71,6 % des matières nécessaires à son industrie ; ses importations ne venaient des colonies que dans la proportion de 20,5 % pour les objets d'alimentation et de 28,4 % pour les matières premières. Accordant un traitement privilégié aux produits des colonies, elle s'expose à provoquer des représailles de la part de l'Alle-

(1) Les importations ainsi privilégiées sont passées de 19,7 millions de dollars en 1898 à 37,6 en 1903.

magne, de la France, des États-Unis ; et ces représailles pourraient lui être très dommageables, car ces pays reçoivent de l'Angleterre une grande partie des objets fabriqués qu'ils importent — en 1901, 34,4 %, 28,5 % et 36,5 % respectivement —.

IV. — La technique de la politique commerciale.

1. *Les divers modes de la protection* (1).

480. Comment la protection est organisée. — Il n'y a qu'une manière de pratiquer le libre-échange : elle consiste à ne mettre aucune entrave au commerce extérieur. Le protectionnisme, au contraire, comporte une technique compliquée : car c'est en des façons très diverses qu'on peut protéger ou que l'on peut prétendre protéger l'économie nationale.

Nous avons fait mention déjà de ces mesures, inspirées par la doctrine mercantile, par lesquelles on a cherché, parfois, à favoriser l'entrée du numéraire et des métaux précieux et à en empêcher la sortie. Depuis très longtemps, cependant, on a renoncé à appliquer des mesures de ce genre.

Il est arrivé, d'autre part, que des États ont cherché à favoriser les importations de marchandises ou à contrarier les exportations. Les importations ont été favorisées, certaines fois, dans l'intérêt des consommateurs : on a vu des États se préoccuper d'assurer l'approvisionnement de leurs sujets en certains produits de première nécessité. D'autres fois, les importations ont été encouragées dans l'intérêt des producteurs : on voulait aider ceux-ci à se procurer telles matières premières, tels instruments de production dont ils avaient besoin. A l'inverse, on a mis plus d'une fois des obstacles à l'exportation, soit des denrées de première nécessité, soit des matières premières et des instruments de production. Mais aujourd'hui, une pareille politique n'est plus suivie nulle part. Là où il existe des droits à l'exportation, ces droits — comme les droits sur les marchandises en transit, dont il existe quelques exemples — n'ont été établis que pour procurer des ressources au fisc.

La protection, en somme, consiste uniquement, de nos jours, à contrarier les importations de marchandises et à favoriser les exportations.

481. Mesures contre l'importation. — Les États ont plusieurs façons de contrarier les importations. Ils peuvent, en premier lieu, les prohiber. Toutefois ils ne recourent pas volontiers à ce moyen — sauf quand ils

(1) Consulter Colson, *Cours*, chap. cité, V, B-E, Grunzel, *System der Handelspolitik*, 2e partie, II-III et V-VII, Heckel, *Zölle, Zollwesen* (dans le *Handwörterbuch d. S.*, t. VII).

veulent se réserver un monopole, comme c'est le cas en France pour le tabac ; mais alors la prohibition a un caractère fiscal, et non protecteur — : s'ils veulent faire cesser les importations, ils disposent pour cela de procédés indirects qui, étant moins brutaux en apparence, sont moins choquants. Ils peuvent instituer, pour les marchandises qui veulent entrer chez eux, des *formalités* qui découragent les exportateurs étrangers — aux États-Unis, notamment, on se sert beaucoup de cette méthode —. Ils peuvent instituer des *contrôles* ou des inspections qui aient ce même effet — telle, par exemple, l'inspection sanitaire à laquelle est soumis en bien des pays le bétail importé —. Ils peuvent établir des *impôts de consommation* sur des marchandises qu'ils ont laissées entrer en franchise — seulement, de tels impôts ne pourront constituer une mesure de protection que lorsque les marchandises en question sont de celles que la nation ne peut pas produire, et qu'elles font concurrence, cependant, à des marchandises point tout à fait semblables qu'elle produit —. Ils peuvent enfin établir des *droits de douane* sur les marchandises importées, ou allouer des *primes* aux producteurs nationaux. Ce sont ces deux derniers moyens dont ils se servent le plus. Nous les étudierons successivement.

482. Les droits à l'importation. — Les droits de douane à l'importation n'ont pas toujours été établis dans une intention de protection. Ces droits, assez souvent, sont purement fiscaux ; ils équivalent à des impôts de consommation, et n'ont point d'autre destination. Il est ainsi un certain nombre de denrées coloniales que presque toutes les nations européennes taxent à l'importation. Il y a quelques années, le café pur payait, par 100 kilogrammes, 156 francs en France, 50 en Allemagne, 35 fr. 15 en Angleterre ; pour le thé, les chiffres correspondants étaient 210, 125 et 99 francs ; pour le cacao en graines, 105 fr., 43 fr. 75 et 24 fr. 75 ; le tabac en feuilles, dont l'importation est prohibée en France, payait 106 fr. 25 les 100 kilogrammes en Allemagne et 766 en Angleterre.

Quand les droits de douane ont été établis dans une intention de protection, ils profitent encore au fisc, à qui ils procurent des ressources. Mais ils profitent, en même temps, aux producteurs qu'ils protègent. Et à ce propos, une remarque curieuse doit être faite : c'est que les droits de douane profitent même à des producteurs qui n'en ont pas besoin, et qu'ils profitent aux producteurs *d'autant plus qu'ils en ont moins besoin*. Soit un droit de 7 francs par hectolitre qui frappe les blés étrangers à l'importation — c'est celui que nous avons en France actuellement —. Ce droit, mettons, a cet effet que le blé, sur le marché national, se vend 25 francs au lieu de 18. Dans ces conditions, un cultivateur qui récolte sur sa terre 10 hectolitres par hectare avec 250 francs de dépense, couvrira juste ses frais : le droit de douane lui permet de vivre sur sa terre, au lieu d'être obligé d'aller chercher un gagne-pain ailleurs. Un autre cultivateur, avec

la même dépense, récolte 13,88 hectolitres à l'hectare : il eût fait valoir son bien même sans la protection ; celle-ci lui vaudra une rente de 97 fr. 22 à l'hectare. Mais supposons-en un troisième qui, toujours avec une dépense de 250 francs, récolte 35 hectolitres à l'hectare : il gagnera, à l'établissement du droit, que sa rente montera de 380 francs par hectare à 625 fr.

Ce sont les consommateurs, peut-on dire en prenant les choses en gros, qui paient aussi bien les gains réalisés par les producteurs protégés que le montant même des droits. Certains partisans du protectionnisme s'imaginent que ces droits sont payés par les exportateurs étrangers, et qu'ainsi les droits de douane constituent un moyen, pour les États, de faire peser sur l'étranger une partie des charges fiscales. Cette conception ne peut être vraie, ou contenir quelque chose de vrai, que dans des cas particuliers. Imaginons une denrée qui entre en franchise dans un pays, et qui y soit vendue à raison de 18 francs l'unité. Un droit de 7 fr. est établi, lequel, nous supposons, n'arrête pas complètement l'importation. Si la production de notre denrée à l'étranger n'est pas monopolisée, il faudrait, pour que le prix ne s'élevât pas à 25 fr., que la restriction de la consommation qui aura lieu dans le pays considéré entraînât une baisse des prix au dehors : et ceci n'arrivera pas souvent, ou du moins cette baisse sera rarement très sensible. Si, au contraire, la marchandise importée est monopolisée à l'étranger, alors le monopoleur pourra ne pas avoir intérêt à élever son prix de tout le montant du droit que sa marchandise aura à acquitter : auquel cas il supportera une portion de ce droit. Mais une telle hypothèse ne saurait se réaliser que d'une manière exceptionnelle.

Les droits de douane peuvent être calculés d'après la valeur des marchandises — on les appelle alors droits *ad valorem* —, ou bien d'après leur nature et leur poids — ce sont alors des droits *spécifiques* —. Le système des droits *ad valorem* a l'avantage d'être plus simple. Mais il présente l'inconvénient très grave de donner lieu à des fraudes, qu'on ne peut empêcher que moyennant des vérifications, des expertises longues et coûteuses, et qu'il est impossible d'empêcher tout à fait. Aussi préfère-t-on, dans presque tous les pays, l'autre système : les marchandises sont classées par articles, et une taxe fixe est établie pour chaque article. Bien entendu, on est forcé, avec les droits spécifiques, d'établir des tarifs compliqués, afin que les droits de douane remplissent au mieux le rôle qu'ils ont à jouer. C'est ainsi que la nomenclature du tarif français comprend 654 numéros ; et beaucoup de ces numéros ont des subdivisions : le numéro 372 par exemple — ce sont les fils de laine — se subdivise en 26 catégories, qui sont soumises à des taxes différentes.

Les tarifs douaniers peuvent être *simples*, en ce sens que pour chaque sorte de marchandises il n'est institué qu'un droit. Mais ils sont à l'ordi-

naire *doubles :* il y a alors un tarif *maximum* ou tarif *général*, qui sera appliqué aux marchandises étrangères en l'absence de conventions particulières avec les pays de provenance ; et il y a un tarif *minimum*, qui fixe la limite jusqu'où l'on pourra descendre lorsqu'on voudra accorder des concessions à tel ou tel État étranger — en fait, il arrivera parfois que les États qui ont un tarif minimum abaissent quelques-uns de leurs droits, au profit de certains États étrangers, au-dessous du chiffre porté à ce tarif minimum —.

On appelle taxes *différentielles* des taxes qui sont plus élevées ou moins élevées que les taxes inscrites au tarif *commun* — que celui-ci soit simple ou double —. Nous avons vu que la France accorde une détaxe de 50 % aux denrées coloniales venant de ses colonies, le Canada une détaxe de 33,3 % aux marchandises venant de l'Angleterre et de certaines autres parties de l'Empire anglais. L'Autriche-Hongrie accorde des détaxes allant de 10 % à 20 % à certaines denrées coloniales, quand elles arrivent chez elle par Trieste ou par Fiume, ceci pour favoriser ces deux ports aux dépens de Hambourg et de Brême. Certains pays appliquent des *surtaxes de pavillon* aux marchandises qui leur sont apportées par des navires étrangers, des *surtaxes d'entrepôt* à celles qui ont séjourné dans des entrepôts étrangers avant de venir chez eux. Les États signataires de la convention de Bruxelles de 1902 se sont engagés à frapper les sucres étrangers qui auraient bénéficié de primes dans les pays de provenance d'une surtaxe égale au montant de ces primes. On voit aussi des États appliquer des tarifs spéciaux, dits tarifs *de rétorsion*, à certains États étrangers dont la politique commerciale leur est dommageable.

Aujourd'hui, les tarifs douaniers instituent des droits fixes. Il a existé jadis, en plusieurs pays, des *échelles mobiles* de droits. Ces échelles mobiles ont été établies en particulier pour les céréales, dont le commerce a une importance particulière, tant à cause de la place qu'elles tiennent dans la consommation générale des nations qu'à cause du nombre des gens qui travaillent à les produire, et dont la production, dans chaque pays, subit d'une année à l'autre des variations très marquées. Mais au lieu de stabiliser les prix, elles en ont, souvent, accentué les fluctuations : quand des insuffisances étaient prévues, notamment, les commerçants, au lieu de s'approvisionner sans retard à l'étranger, attendaient la hausse pour profiter de l'abaissement des droits. L'échelle mobile a cessé de fonctionner en Angleterre en 1849, et en France en 1861.

Les nations ont intérêt à favoriser le passage et le séjour sur leur territoire des marchandises qui viennent d'un pays étranger pour aller dans un autre. Aussi ces marchandises sont-elles généralement exemptées de droits. Pour celles qui transitent, l'importateur souscrit un engagement de payer les droits d'entrée auxquels elles sont assujetties, s'il ne justifie

pas de leur sortie dans un délai déterminé ; moyennant cet engagement, il lui est délivré un *acquit-à-caution*. Les choses se passent à peu près de même quand il s'agit de marchandises entreposées, et que l'entrepôt est *fictif*, c'est-à-dire qu'il est constitué par les magasins de l'entrepositaire. Elles se passent plus simplement encore pour les marchandises placées dans des entrepôts *réels*, c'est-à-dire dans des magasins dont la douane a la clef.

Les États se préoccupent aussi de favoriser chez eux les industries *de transformation*. Pour cela, le moyen le plus simple est d'admettre en franchise les matières premières et les produits semi-fabriqués, ou de ne les frapper que de droits modérés. En France, beaucoup de produits bruts sont exempts de droits : les soies, les laines, les cotons, les peaux, les graines oléagineuses ; la houille paie 1 fr. 20 par tonne.

La méthode que nous venons d'indiquer, cependant, ne remplit que très imparfaitement les fins du protectionnisme. Pour ce qui est en premier lieu des matières premières, si ce sont des matières que le pays puisse produire, on s'interdit, en les laissant entrer librement — ou en les frappant légèrement — de protéger la production nationale en ce qui les concerne. Pour ce qui est, d'autre part, des articles semi-fabriqués, si on les admet en franchise, on s'interdit de protéger et la production des matières premières qui y entrent, et les industries qui les produisent en employant ces matières premières : et c'est pourquoi, chez nous, les produits semi-fabriqués acquittent des droits qui sont calculés de manière à protéger du moins les diverses industries auxquelles ils font concurrence ; les fontes, par exemple, paient un droit destiné à protéger la production nationale de cet article ; les aciers paient un droit qui comprend le droit dont les fontes sont frappées, et ce qu'on a jugé nécessaire d'y ajouter pour protéger la fabrication nationale de l'acier ; les machines paient un droit qui comprend le droit sur les aciers, plus un supplément destiné à protéger l'industrie de la construction mécanique.

Afin de concilier les intérêts en présence, et d'aider au développement des exportations tout en protégeant la production nationale, on a imaginé d'exempter de droits les marchandises qui ne sont importées que pour être travaillées et s'en retourner ensuite à l'étranger. Cette exemption de droits est accordée en diverses manières.

1° Il y a tout d'abord l'*admission temporaire :* certaines matières premières, certains articles semi-fabriqués sont admis à entrer sans payer de droits ; un acquit-à-caution est délivré aux importateurs, lesquels s'engagent à acquitter les droits s'ils ne justifient dans un certain délai d'avoir réexporté ces marchandises après transformation. Jadis, on exigeait que les importateurs réexpédiassent à l'étranger ces mêmes marchandises qu'ils avaient importées — c'était le système de l'*identique* — ; on se con-

tente aujourd'hui qu'ils réexpédient une quantité égale — c'est le système de l'*équivalent* —.

2° L'admission temporaire présente des inconvénients : elle donne lieu, notamment, à un trafic d'acquits-à-caution entre les parties du territoire qui importent certaines marchandises et celles qui sont exportatrices de ces mêmes marchandises. Et l'institution de *zones* dans lesquelles ces acquits-à-caution sont valables ne remédie à ce mal qu'en causant des embarras aux industries qu'elle concerne. Pour éviter ces difficultés, on a inventé le *drawback :* les importateurs paient le droit d'entrée, quelle que soit la destination des marchandises importées; et on restitue aux exportateurs le montant des droits qui grèvent les matières premières employées par eux. La seule difficulté qui subsiste, avec le *drawback*, est celle qui consiste à déterminer la quantité de matière première employée par les industries de transformation, à estimer les déchets subis par cette matière première ou les augmentations de poids résultant d'apprêts ou de teintures.

3° On a créé enfin en divers pays, et il a existé même en France des *ports francs*. Ce sont des villes maritimes — ou des portions de villes — où les marchandises étrangères peuvent entrer et séjourner en franchise, et où par conséquent rien n'entrave le développement des industries de transformation qui travaillent pour l'exportation (1).

En France, dans l'année 1901,— en négligeant ce qui a trait aux sucres — le régime du transit a été appliqué à des marchandises d'une valeur de 670 millions, et celui de l'entrepôt à des marchandises d'une valeur de 683 millions. L'admission temporaire a été accordée à des marchandises valant 135 millions, et il a été remboursé 700.000 francs à titre de *drawback*.

483. Les primes à la production. — Les primes à la production présentent, par rapport aux droits sur l'importation, divers avantages.

1° Nous avons vu que les droits de douane profitaient aux producteurs d'autant plus qu'ils en avaient moins besoin. Avec les primes, on conçoit que la protection puisse se proportionner au besoin qu'en ont les producteurs. Toutefois, dans la pratique, il sera bien difficile de réaliser cette proportionnalité, ou même d'essayer de la réaliser.

2° Quand on établit des primes, on peut décider que les producteurs n'en bénéficieront qu'autant que leurs produits auront de certaines qualités, etc. Par là on peut remédier dans une certaine mesure à cet inconvé-

(1) La raison qui a fait créer les ports francs est très différente de celle qui a fait instituer en divers pays, dans certaines régions frontières, des *zones franches* et des zones de demi-franchise. L'institution de ces zones franches s'explique surtout par le désir qu'on a que les habitants des régions frontières ne soient pas obligés de payer certains articles de leur consommation beaucoup plus cher que leurs voisins de l'étranger.

nient du protectionnisme que nous avons signalé, à savoir que le protectionnisme diminue l'intérêt qu'ont les producteurs à améliorer leur production.

3° Avec les primes, la charge de la protection se répartit sur la nation tout entière, au lieu de peser sur les seuls consommateurs des articles protégés.

4° Les primes, au lieu de remplir les caisses du Trésor, coûtent à celui-ci : avec elles, cette illusion ne peut pas naître que les droits de douane engendrent, et qui consiste à croire que la protection est avantageuse à tous égards ; pour autant donc qu'on se servira d'elles, il y a moins à craindre qu'on n'abuse de la protection.

Les primes, en revanche, ont ce défaut que la distribution en est *coûteuse*, et peut donner lieu à des *fraudes*.

A côté des primes proprement dites, il est toutes sortes d'avantages qui peuvent être faits à la production nationale, et qui sont des primes dissimulées ou indirectes. Telles sont les exemptions d'impôts, les garanties d'intérêts qui sont accordées parfois à ceux qui montent certaines industries, qui entreprennent certaines cultures ; tels sont encore les encouragements que certains États donnent à l'élevage du cheval en entretenant des haras qui ne couvrent pas leurs frais, etc. Signalons également cette façon de favoriser la production nationale qui consiste à obliger l'administration à s'adresser exclusivement à cette production pour certains approvisionnements, etc.

La France inscrit chaque année à son budget une douzaine de millions pour des primes à la sériciculture et à la filature de la soie, à la culture du lin et du chanvre, à la production des huiles schisteuses. Elle s'impose des sacrifices qui s'élèvent à près de 10 millions en faveur de l'élevage du cheval. Et ces charges sont probablement plus élevées qui résultent pour le fisc français de l'obligation où sont diverses administrations de réserver à la production française certaines de leurs commandes.

484. Mesures en faveur de l'exportation. — Nous arrivons ainsi aux mesures par lesquelles les États cherchent à accroître leurs exportations. Parmi elles, il en est plusieurs que nous avons rencontrées déjà : ce sont l'institution de l'admission temporaire et du *drawback*, et la création des ports francs. Ces mesures, toutefois, ne visent qu'à empêcher que l'existence d'un tarif douanier fasse tort aux industries d'exportation. Notons d'autre part que les primes à la production, bien qu'elles ne soient point établies, à l'ordinaire, en vue de développer les exportations, peuvent avoir cet effet.

Parmi les autres mesures destinées à favoriser l'exportation, il y a lieu de citer l'établissement de *tarifs* de chemins de fer *différentiels* au profit des marchandises qui se dirigent vers la frontière, et les *primes à l'exportation*. Les tarifs différentiels n'appellent pas d'observation importante. Il n'en va pas de même pour les primes à l'exportation. Celles-ci présentent,

à l'ordinaire, des inconvénients très graves : elles sont à la fois inefficaces et coûteuses. Imaginons tout d'abord que le pays — ou les pays — où l'on exporte accepte qu'on prime les marchandises qui lui sont destinées. La nation qui a établi des primes sera sans doute en concurrence avec d'autres nations ; celles-ci dès lors établiront des primes à leur tour, égales à celles-là. Notre nation, en définitive, n'aura d'autre avantage que celui qu'elle devra à l'accroissement de la consommation dans le pays où elle exporte — les primes abaissent dans ce pays le prix des marchandises qui y sont exportées — : et cet avantage sera bien mince. Mais il se peut aussi que le pays où l'on exporte les marchandises primées veuille protéger son industrie : dans ce cas, il établira une taxe à l'importation — ou une surtaxe — égale aux primes instituées dans les pays exportateurs ; et le résultat sera qu'il encaissera le montant de ces primes.

Les nations continentales de l'Europe — la France, l'Allemagne, l'Autriche — ont pendant un certain temps donné des primes à l'exportation du sucre. Mais ces primes — chaque nation réglant sa politique sur celle des autres — ne modifiaient pas les conditions de la concurrence. D'autre part, l'abaissement du prix du sucre en Angleterre — car c'est le marché anglais que l'on se disputait ainsi — finit par causer une crise grave dans celles des colonies anglaises qui produisaient du sucre. Une convention fut signée à Bruxelles, en 1902, par laquelle les États intéressés renonçaient à primer l'exportation du sucre. Aujourd'hui, la France ne prime plus que l'exportation de la morue.

485. Le régime de la marine marchande. — Nous avons réservé, pour en parler à part, tout ce qui a trait au régime de la *marine marchande* (1). Dans les mesures de protection qui ont été adoptées en divers pays au sujet de cette marine, il y a lieu de distinguer ce qui se rapporte à la *construction* des navires et ce qui se rapporte à la *navigation*.

1° Les États tiennent, en général, à ce qu'il y ait chez eux des chantiers privés de constructions navales. Outre que l'industrie des constructions navales — soit qu'elle doive travailler pour les commandes de l'intérieur, soit qu'elle doive travailler pour l'étranger — leur paraît mériter au même titre que toute autre d'être protégée, ils s'intéressent à sa prospérité d'une manière particulière afin d'être mieux assurés de pouvoir, en cas de guerre, se procurer les vaisseaux dont ils auront besoin. Ils ne veulent pas, cependant, frapper de droits les navires achetés à l'étranger : ce serait contrarier le développement de leur marine. Ils prennent donc le parti, quand ils veulent encourager l'industrie en question, de donner des primes à la construction. La France donne ainsi chaque année quelque 10 millions de primes. Elle n'arrive d'ailleurs point par là à des résultats très brillants : en

(1) Cf. Meeker, *History of shipping subsidies.*

1904, la jauge nette des vaisseaux construits en France a été de 21.459 tonneaux pour les voiliers et de 35.609 pour les vapeurs, tandis que les chiffres correspondants sont 7.698 et 97.710 pour l'Allemagne, 64.908 et 255.744 pour les États-Unis, enfin 33.749 et 701.635 pour le Royaume-Uni — où il n'y a pas de primes à la construction — (1).

2° Pour ce qui est de la navigation, le développement en est regardé aussi comme très important. Au point de vue militaire, les navires marchands sont utiles parce qu'ils sont susceptibles — certains tout au moins — de servir d'auxiliaires aux navires de guerre, et parce que, grâce à eux, le bon recrutement de l'armée de mer est assuré. Au point de vue commercial, les transports maritimes sont une industrie comme une autre ; et même cette industrie — si l'on considère la navigation au long cours — est plus intéressante que les autres parce que dans une certaine mesure — qui à la vérité a été souvent exagérée — le commerce suit le pavillon.

La France a réservé à ses navires le commerce de cabotage — comme aussi la pêche côtière —, et les transports entre ses ports et ceux de l'Algérie. Pour les transports qui se font entre ses ports et les autres colonies françaises, ou les ports étrangers, elle a renoncé à certains moyens de protection employés jadis, comme les surtaxes de pavillon. Mais elle frappe encore de surtaxes *d'entrepôt* et de surtaxes *d'origine* certaines marchandises qui lui arrivent de l'étranger par des voies indirectes. Elle alloue depuis 1881 des *primes* à la navigation. Et les *subventions postales* qu'elle donne à certaines compagnies, et qui se sont élevées en 1901 à plus de 25 millions, sont en grande partie des primes déguisées. Malgré tous ces sacrifices, cependant, les progrès de la marine marchande française sont peu sensibles. Entre 1894 et 1902, le tonnage « normalisé » de cette marine a passé de 2.162 milliers de tonneaux à 2.790, cependant que celui de la Norvège passait de 2.126 milliers de tonneaux à 2.825, celui des États-Unis de 3.964 à 5.083, celui de l'Allemagne de 3.290 à 6.385, et celui du Royaume-Uni, de 22.720 à 30.726 (2). Dans le trafic même de nos ports, la part du pavillon national, qui était de plus de 40 % au milieu du XIX[e] siècle, et qui s'élevait encore à 37 ou 38 % dans les périodes décennales comprises entre 1867 et 1896, est tombée à quelque 30 %. Il faut expliquer l'état relativement peu florissant de notre marine par l'accroissement relativement lent de notre commerce extérieur, et accessoirement par certaines autres causes, par exemple, par la légèreté de beaucoup des marchandises que la France exporte, laquelle fait que les navires qui quittent nos ports perçoivent peu de fret.

(1) *Statistical abstract for the foreign countries*, p. 358.
(2) *Aperçus statistiques internationaux*, tableaux 232 et 233.

2. *Les traités de commerce* (1).

486. — Les États qui suivent une politique protectionniste ont intérêt, souvent, à renoncer à telle ou telle mesure de protection au profit d'un autre État, ou à consentir des adoucissements des mesures de protection adoptées par eux, afin d'obtenir en échange des avantages équivalents. Un État, d'autre part, qui ne trouve aucun avantage direct à recourir à des mesures de protection, pourra adopter de telles mesures pour avoir une arme qui lui permette d'arracher des concessions aux États protectionnistes : en sorte que, pour lui, les mesures protectrices — s'il faut dans un tel cas les appeler ainsi — seront un moyen, et les traités de commerce la fin.

Les traités de commerce peuvent avoir trait à tout ce qui intéresse le commerce extérieur des nations. Toutefois, comme parmi les mesures par lesquelles les nations cherchent à se protéger les droits sur les importations sont les plus importantes, et de beaucoup, c'est surtout à eux que les dispositions de ces traités se rapporteront ; et elles consisteront, cela va de soi, en des réductions de ces droits.

Il y a deux manières, pour un État, de consentir par traité des abaissements de droits à un autre État. Les États où règnent les idées protectionnistes extrêmes traitent en telle sorte qu'ils conservent intacte leur *autonomie* douanière ; en d'autres termes, ils n'abandonnent pas la faculté de modifier leur tarif quand il leur plaira. Par les traités qu'ils signent, ils accordent, par exemple, aux États cocontractants une réduction de tant sur leur tarif, ou bien ils leur accordent le bénéfice de leur tarif minimum, mais sans que ce tarif soit inscrit dans le texte des traités. Les traités ainsi conçus, à l'ordinaire, peuvent être dénoncés à tout moment ; et cela se comprend : car lorsqu'un État s'est réservé la possibilité de modifier son tarif, il a la possibilité de détruire quand il veut les avantages qu'il a consentis. Les États peuvent encore, d'ailleurs, conserver leur autonomie douanière tout en signant des traités où des droits sont indiqués : il suffit qu'ils gardent la faculté de dénoncer ces traités à tout moment.

Le système que nous venons de dire, toutefois, présente de graves inconvénients. Le commerce international a besoin qu'il y ait, dans les conditions des échanges, une certaine stabilité. Un producteur, recevant des commandes de l'étranger, hésitera à agrandir son entreprise pour faire face à ces commandes, s'il doit craindre perpétuellement qu'une modification du régime douanier intervienne, dans le pays étranger, qui lui fera perdre ses avances. Tel autre hésitera à monter une entreprise dont les matières

(1) Cf. Grunzel, ouvrage cité, 2e partie, IV, Oncken, *Handelsverträge*, dans le *Handwörterbuch d. S.*, t. IV.

premières doivent être achetées dans un pays voisin, s'il peut craindre que son propre pays, d'un jour à l'autre, ne relève les droits sur ces matières. Ainsi les meilleurs traités de commerce sont ceux qui sont passés pour une certaine durée, et qui en outre spécifient l'application d'un tarif déterminé — qu'on appelle alors tarif *contractuel* ou *conventionnel* —.

Quand deux nations concluent ensemble un traité de commerce, elles peuvent stipuler que les avantages qu'elles se font demeureront *exclusifs :* le traité dit de Methuen, passé en 1703 entre l'Angleterre et le Portugal, présentait, par son article 2, ce caractère d'exclusivité (1). On a renoncé à ce genre de traités, comme créant entre les nations qui y participent une dépendance mutuelle trop étroite. Une clause, en revanche, que l'on trouve dans beaucoup de traités de commerce contemporains, est la clause dite *de la nation la plus favorisée*, par laquelle chacune des nations contractantes s'engage par avance à accorder à l'autre toutes les concessions qu'elle pourra être amenée à consentir à de tierces puissances. Parfois la clause de la nation la plus favorisée est mise dans les traités sans condition. D'autres fois il est stipulé que, si l'une des nations contractantes vient à accorder un avantage à une tierce nation en échange de quelque concession que celle-ci de son côté lui aura faite, la nation cocontractante ne bénéficiera de l'avantage en question qu'autant qu'elle aura consenti la même concession : dans ce cas, on parle de *réciprocité*.

La clause de la nation la plus favorisée se trouve même inscrite dans certains traités politiques. Ainsi par le traité de Francfort — lequel a un caractère perpétuel — la France et l'Allemagne ont convenu de s'accorder réciproquement, pour chaque article de leur commerce, le régime le plus favorable dont elles feraient bénéficier l'un quelconque de ces pays : l'Angleterre, la Belgique, la Hollande, la Suisse, l'Autriche, la Russie.

Beaucoup de protectionnistes sont les adversaires de la clause de la nation la plus favorisée. Ils représentent que lorsqu'un État a signé un certain nombre de traités qui comportent cette clause, il se trouve appliquer, non pas à chacun des États avec qui il a contracté un tarif spécial, mais à tous un même tarif. Seulement il faut considérer que, appliquant aux divers pays étrangers plusieurs tarifs différents, les pays les moins favorisés auront la possibilité, souvent, de bénéficier de tarifs plus bas que ceux qui les visent, en faisant passer leurs marchandises par une voie détournée. Et surtout, il faut voir que la clause de la nation la plus favorisée constitue, pour les États qui signent des traités de commerce, une garantie précieuse contre certaines éventualités : par elle, par exemple, un État à qui un autre État vient d'accorder un abaissement de tarif est assuré que ce même État ne pourra pas, en accordant à une tierce nation un abaissement encore plus fort, détruire l'avantage qui lui a été concédé.

(1) Voir Smith, *Richesse des nations*, IV, 6.

Les traités de commerce n'établissent pas entre les États qui y participent une solidarité complète au point de vue douanier. Cette solidarité complète résulte de l'*union douanière*. C'est dans l'histoire de l'Allemagne que nous trouvons des exemples d'unions douanières entre États indépendants. De pareilles unions furent conclues en 1828 entre la Prusse et la Hesse d'une part, la Bavière et le Wurtemberg de l'autre; ces deux unions fusionnèrent en 1834 pour fonder le *Zollverein* allemand, auquel devaient se joindre plus tard tous les États qui ont formé l'Empire allemand. La réalisation d'une union douanière comporte des difficultés techniques très sérieuses. Elle suppose surtout, entre les États qui doivent y entrer, une communauté d'intérêts et d'aspirations qui ne se rencontrera que rarement. Là où on verra une union douanière se conclure, il sera permis de tenir pour prochaine une fusion politique.

De même que deux États peuvent, par un traité, se concéder mutuellement un traitement de faveur, ils peuvent s'infliger mutuellement un traitement plus sévère que celui qu'ils réservent aux autres nations. La France a eu, de cette manière, une *guerre de tarifs* avec l'Italie entre 1888 et 1899.

INDEX DES NOMS CITÉS

(*Les nombres renvoient aux paragraphes de l'ouvrage*)

TABLE ANALYTIQUE DES MATIÈRES

LIVRE II

La production

CHAPITRE PREMIER

LA PRODUCTION EN GÉNÉRAL. LES FACTEURS DE LA PRODUCTION

CHAPITRE II

LES CARACTÈRES DE LA PRODUCTION DANS L'ÉPOQUE CONTEMPORAINE

CHAPITRE III

LES DIVERSES BRANCHES DE LA PRODUCTION

LIVRE III

L'échange.

CHAPITRE PREMIER

LE MÉCANISME DE L'ÉCHANGE

LIVRE IV
La distribution.

APPENDICE I

LES QUESTIONS SOCIALES : LA PROPRIÉTÉ

APPENDICE II

LES QUESTIONS NATIONALES : LE COMMERCE EXTÉRIEUR DES NATIONS

ERRATUM

P. 285, l. 20-21, lire : le cartel du sucre — aujourd'hui dissous — s'étendait naguère sur 97 $^0/_0$ de la production dn pays.

P. 440, l. 12, après : y ayant un rapport fixe entre l'or et l'argent monnayés, ajouter : *et les deux monnaies ayant cours légal illimité.*

P. 448, avant-dernière ligne, au lieu de : 1695, lire : 1699.

P. 631, compléter le titre du § 367 en lisant : la demande *des capitaux.*

P. 649, compléter le titre du § 375 en lisant : les facteurs de la demande *des capitaux.*

P. 672, l. 14, au lieu de : passif, lire : positif.

P. 678, 3e l. en commençant par le bas, au lieu de : 12.000, lire : 15.000.

SAINT-AMAND (CHER) — IMPRIMERIE BUSSIÈRE

